

**iBusiness Executive Summary**  
Ausgabe 31 FEBRUAR 2023 | AUSGABE 91 | 100 SEITEN | LETZTES EXEMPLAR FÜR BUSINESS-PREMIUM MITGLIEDER

**DIE TRENDS 2023/2024**

**MULTICHANNEL-CONTACTCENTER**  
POSTER  
2023

**METAVERSE, FEDIVERSE UND KALTE HEIZUNGEN**

KI im SEO 26  
Display-Werbung erobert das Auto 28  
Shopsysteme der Top-1.000-Onlinehändler 30

**ONE to ONE**  
NEW MARKETING MANAGEMENT  
Ausgabe 92/2023 | Juni 2023 | 47805

**Special Marketingautomation**

**„Marketing-automation ist wie Fahrradfahren“**

» Seite 46

Achim Schneider ist bekannter Marketing-automations-Junkie. Sie funktioniert, daran will er sie nicht mehr missen. Warum die Kommunikationssysteme beim Nürnberger Energieversorger N-ERGIE in Zukunft die Dosis noch steigern wird, erzählt er im Gespräch mit ONE2ONE.

**Canon**  
PARTNER

G 13983

**Versandhausberater**  
Strategien und Analysen für die Zukunft des Handels.  
Der Premiumservice von neuhandeln.de.

**Diese Woche besonders wichtig** | Nr. 14 vom 06. April 2024

**Neuhandeln.de und Versandhausberater** ... auf Seite 1  
**Viruelles Verkaufspersonal** ... auf Seite 5  
**Langzeitanalyse E-Commerce** ... auf Seite 2  
**Katalogbegehung** ... auf Seite 6

**Neuhandeln.de und Versandhausberater gehen zusammen**

Ab April 2024 verschmelzen die beiden E-Commerce-Fachzeitschriften Neuhandeln.de und Versandhausberater.

Sie diese Woche sind sie ein: Das Onlinemagazin Neuhandeln.de vom E-Commerce-Experten Stefan Randler und der Versandhausberater, Deutschland's wichtigste Fachinformationsdienst für den Direkthandel. Wir haben beiden E-Commerce-Fachzeitschriften verschrieben und bieten Ihnen ab Abonnement ab sofort ein integriertes Angebot.

Neuhandeln.de bietet als werbefreier Online-Dienst seit zehn Jahren aktuelle Hintergrundberichte aus dem Unternehmen des deutschsprachigen E-Commerce, der Versandhausberater bietet wie gewohnt nur wochenentlichem gedruckten Hintergrundwissen und Online-Premium-Angebot exklusiver Marktanalysen, Rankings und strategischer Analysen aus dem gesamten Welt der Crosschannel-, Versand- und Onlinehandel.

Ab sofort ist das fusionierte Angebot online abrufbar unter neuhandeln.de von Versandhausberater und bietet wie gewohnt aktuelle Berichte aus dem Unternehmen des deutschsprachigen E-Commerce sowie zusätzlich aktuelle Marktanalysen, Unternehmensrankings sowie specialisierte Contentangebote, beispielsweise zu Logistik, Customer Experience und B2B-Commerce.

Das fusionierte Onlinemagazin erbringt unter der Headline „Das Online-Service für die Zukunft des Handels“. Ihren gewohnt gedruckten Versandhausberater haben wir in unserem Titelkopf eine Überschrift ergänzt - assoziiert ändert sich auch in Ihrem erhaltenden hochkarätigen Informationsdienst. So wird beispielsweise auch in Zukunft die von über zwei Jahrzehnten erprobte jährliche Award „Katalog des Jahres“ durchgeführt von neuhandeln.de by Versandhausberater.

Neuhandeln.de by Versandhausberater und der Premiumservice Versandhausberater erheben im Münchner High-Fact-Viertel Neuhandeln.de's Stefan Randler ist ab sofort Mitglied unseres in dem vergangenen Monat statt vierwöchigen Publikationszyklus und ist Teil der fusionierten Team: Nadine Kärnerowicz, bisher bei Neuhandeln.de Marketing Vertrieb zuständig, übernimmt dieselbe Funktion bei Versandhausberater sowie Neuhandeln.de by Versandhausberater.

Zur  
*Joachim Goff*  
geschäftl. Leiter  
Herausgeber

# Mediadaten 2024/2025



Joachim Graf

## Wir wollen Ihnen immer noch keine Anzeigen verkaufen

Ihre komplexen Produkte und Services brauchen eine differenzierte Kommunikationslösung. Seit über 30 Jahren verfügt der HighText-Verlag über die Erfahrung, Anbieter erklärungsbedürftiger Digital- und Kommunikationsprodukte und -Services mit ihren Auftraggebern zusammenzubringen.

Egal, ob Sie Marken-Awareness aufbauen wollen, Leads für Ihren Vertrieb generieren müssen oder sich in den Pitch-Mindset der Entscheider bringen wollen: Wir haben die

richtigen Kommunikationstools dafür. Und auch die richtigen Zielgruppen. Durch die Allianz des Thinktanks für Zukunftsforschung **iBusiness**, dem Medium für New Marketing Management **ONEtoONE** und **neuhandeln** als Online-Service für den Zukunft des Handels (und dem Premium-Dienst (**Versandhausberater**)) können wir Ihnen zielgenau die Kommunikation anbieten, die Sie für Ihren Marketing- und Vertriebs Erfolg benötigen.

Übrigens: Haben Sie eine Kommunikationsaufgabe, für die Sie in diesen Mediadaten keine Lösung finden? Dann entwickeln wir einfach gemeinsam mit Ihnen eine neue. Rufen Sie an.

Wir freuen uns auf das Gespräch mit Ihnen!

Ihr  
  
 Herausgeber

## Alle Kommunikationstools, die Sie brauchen...

**Content- und Marken-Branding:** Sie wollen Awareness bei deutschsprachigen Digital-Entscheidern erreichen, Employer-Branding betreiben oder Ihre Kompetenz in speziellen Themenfeldern kommunizieren? Dazu eignen sich Print-Kampagnen, Online- und EMail-Medien, Advertorials sowie das Online-Sponsoring.

**Lead-Generierung:** Füllen Sie Ihren Sales-Funnel mit hochkarätigen B2B-Leads. Mit virtuellen Kongressmessen, Webinaren, Whitepaper- und Permission-Marketing-Kampagnen.

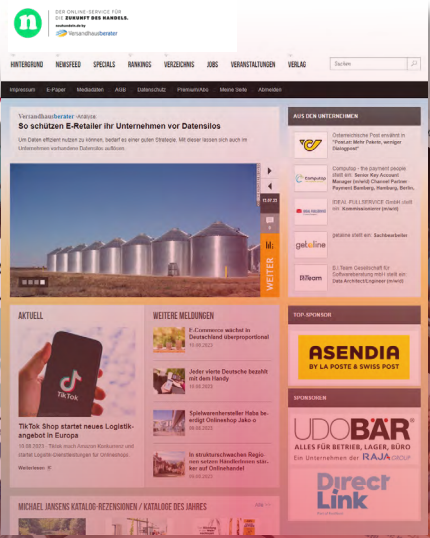
**Pitch-Marketing:** Ihre Marke soll im Mindset der Entscheider sein: Exakt in dem Moment, wenn eine Pitch-Entscheidung ansteht? Rankings und Themenspecials sind genau dafür konzipiert.

## ... und nachhaltig sind sie auch.

Wir sorgen dafür, dass Ihre Kampagnen weitgehend klimaneutral sind. So ist unser Internet- und Hosting-Provider, M-Net in München, das erste deutsche klimaneutrale Telekommunikationsunternehmen. Ausserdem investieren wir in Klimaschutz-Projekte, nutzen keinerlei Kurzstreckenflüge und reduzieren den Pendelverkehr durch Teleworking für alle Mitarbeiter.

# Inhalt

<b>Die Medien</b> .....	4	<b>Branding: Premium Plus / Premium Enterprise</b> .....	27
<b>Reichweite</b> .....	5	PremiumPlus .....	28
<b>Leadgenerierung</b> .....	6	PremiumPlus Enterprise .....	29
Smart-Webinare .....	9	<b>Bannerwerbung</b> .....	30
Virtuelle Konferenzen: Themen und Termine .....	10	iBusiness.de / ONEtoONE.de / neuhandeln.de .....	31
Whitepaper-Marketing .....	11	<b>Rankings und Übersichten</b> .....	33
<b>Printanzeigen und Beilagen</b> .....	12	Rankings/Listings/Übersichten im Einzelnen; Sponsoring-Pakete .....	36
ONEtoONE Printanzeigen .....	13	<b>Termine, Formate und technische Daten</b> .....	45
Versandhausberater Print Anzeigenformate .....	14	Termine ONEtoONE / Versandhausberater / Rankings / Specials .....	46
iBusiness Executive Summary Print Anzeigenformate .....	14	Termine Veranstaltungen/iBusiness .....	47
Beilagen und Beikleber .....	15	Formate und technische Daten Print/Online; Rabattstaffel .....	48
<b>Advertorials</b> .....	16	<b>Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGBs)</b> .....	49
Kooperatives Content-Marketing per Themen-Microsite .....	17	<b>Beratung und Kontakt</b> .....	51
Sponsored Post/Advertorial .....	19	<b>Kundenverzeichnis</b> .....	52
<b>Video-Advertorials</b> .....	21		
<b>EMail-Marketing</b> .....	23		
Standalone-Mailings/Permission-Marketing .....	24		
Newsletteranzeigen .....	25		



ONEtoONE

NEUHANDELN

iBUSINESS

## Der HighText-Verlag vereint gleich drei etablierte hochkompetente Entscheider-Titel unter einem Dach:

- **iBusiness**, 1991 entstanden, ist der Thinktank für Zukunftsforschung rund um digitale, interaktive und disruptive Märkte. Strategische Entscheider aus Unternehmen und Agenturen, Dienstleister und Markenverantwortliche sowie Shopbetreiber und CDOs finden hier Marktzahlen, Zukunftsszenarien und Marktanalysen für die gesamte Welt der Digitalen Transformation.
- **ONEtoONE** ist seit 1998 die Fachzeitschrift für das New-Marketing-Management. Zielgruppe sind Marketingleiter und CDOs. Sie finden alles rund um Ihre persönliche Marketingkarriere: Hintergründe, Checklisten und konkrete Hilfen zu Projekten, Technologie, Services, Karriere und Community. Durch die Partnerschaft mit dem Deutschen Dialogmarketing Verband DDV e.V. ist ONEtoONE in die Branchenkommunikation integriert und erreicht sämtliche DDV-Mitglieder.
- Seit 1961 ist der **Versandhausberater** der gedruckte Chef-Brief für den Distanzhandel. **neuhandeln** ist der Online-Service für den Zukunft des Handels. Seit April 2024 sind sie zusammen. Zielgruppe für beide sind Entscheidungsträger im E-Retailment, bei Crosschannel-Anbietern, Kataloghändlern, Onlineshopbetreibern sowie die Geschäftsleitungen von deren Dienstleistern.

Über 100.000 Entscheider: Insgesamt erreichen Sie über alle HighText-Medien regelmäßig über 100.000 Digitalentscheider. Wir liefern an unsere verschiedenen Abonnenten-Zielgruppen täglich E-Mails, Webinhalte, EMagazine, Video-Podcasts sowie gedruckte Magazine als (bezahlte) Abonnements als auch im Streu-Wechselversand an namentlich bekannte Adressaten.

Schwerpunkt Handel, Marken, Digitaldienstleistung: Aufgrund der Thematik, mit der sich iBusiness, ONEtoONE und neuhandeln/Versandhausberater beschäftigt, ist der Schwerpunkt der B2B-Entscheider, die diese Medien

nutzen, in den Unternehmen der digitalen Wirtschaft beschäftigt – beziehungsweise in den digital-affinen Abteilungen der klassischen Industrien.

C-Level only: Die meisten Nutzer der HighText-Medien sind Geschäftsführer, EigentümerInnen und Vorstände.

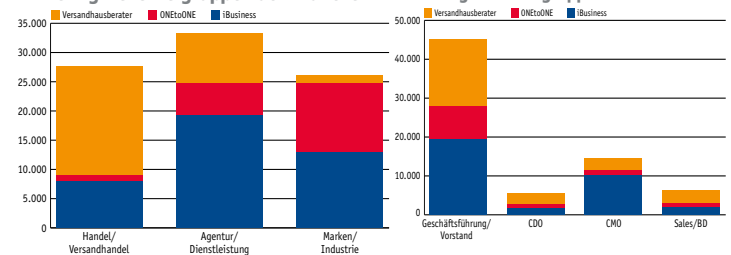
	iBusiness	ONEtoONE	neuhandeln/ Versandhausberater
User-Anteil HighText	40%	35%	25%
Anteil Geschäftsleitung/ Vorstand	50% (bei Agen- turen: 65%)	39%	80%
Anteil Leitung Marketing/ Digital/E-Commerce/CDO	42%	34%	12%
Unternehmen > 100 Mio Euro Umsatz	28%	21%	36%

Jährliches Investitionsvolumen >40 Mrd. Euro: 55.000 Digitalentscheider sind registrierte Nutzer. Sie können sie (über DSGVO-kompatible Registrierungsverfahren wie Double-Opt-In) mit Werbebotschaften erreichen. Wenn man die Selbstauskünfte unserer Nutzer zu dem von Ihnen entschiedenen Investitionsvolumen hochrechnet, bewegen sie zusammen ein jährliches Investitionsvolumen von über 40 Milliarden Euro.

Die HighText-Zielgruppe nach Branchen



Die HighText-Zielgruppe nach Funktion



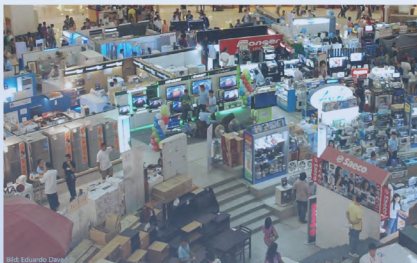
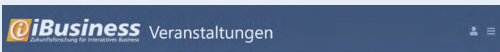


Bild: Eduardo Davila

28.02.2023, 11:00 Uhr bis 12:00 Uhr

### Best Practices: Selbst Marktplatz werden - Von Douglas, Home24, C Electronic lernen

Wie der Sprung zum eigenen Marktplatz gelingt und welche Schritte Sie für den Launch eines eigenen z berücksichtigen müssen, zeigt Ihnen dieses Webinar anhand von Best Practices erfahrener Unterne

[Jetzt zum Abruf der Aufzeichnung anmelden!](#)

#### Das erfahren Sie in diesem Webinar:

Erneuern Sie Ihre Digitalstrategie im Jahr 2023. Wie Sie die Nutzung einer großen Reichweite und die soeben im E-Com-Worldkongress vorgestellte Web-to-Store-Integration für Ihren Marktplatz. Die Digitalisierung bringt neue Herausforderungen auf dem Weg zu einem erfolgreichen Marktplatzsystem und liefert Handlungsanleitungen, wie man auftretende Probleme erkennt und frühzeitig aus dem Weg räumt.

#### Für wen ist dieses Webinar:

E-Commerce-, Sales-, IT- und Digital Development-Verantwortliche

**Dauer:** 45 bis 60 Minuten (inkl. Diskussion)

**Referent:** Michael Sahlender, Strategic Accounts Director, Mirakl

Michael Sahlender ist ein erfahrener Marketing- und Sales-Experte mit über 15 Jahren Erfahrung im E-Commerce-Bereich. Er ist derzeit als Strategic Accounts Director bei Mirakl tätig und hat zuvor bei Amazon, eBay und anderen großen E-Commerce-Unternehmen gearbeitet. Er hat sich auf die Entwicklung und Umsetzung von Digital Marketing- und Sales-Strategien spezialisiert und ist ein führender Experte für die Integration von Online- und Offline-Kanälen. Er hat an zahlreichen Konferenzen und Webinars teilgenommen und ist ein häufiger Gast in der E-Commerce-Branche.



Sebastian Hahn (Bild)

## ONEtoONE

NEW MARKETING MANAGEMENT

Webinare

### ONEtoONE Konferenzen und Webinare



## Daten & KI 2023

Virtuelle Kongressmesse über Customer Experience mit datengestütztem Marketing und Vertrieb

in Kooperation mit dem **div** Digital Innovation Summit

Bild: Greg Jermol

06.06.2023, 08:55 Uhr bis 13:55 Uhr

### Daten & KI 2023. Virtuelle Kongressmesse über Customer Experience mit datengestütztem Marketing und Vertrieb

Worauf muss ich achten, wenn ich Künstliche Intelligenz bei mir im Unternehmen einsetze? Und welche Methoden beim datengestützten Marketing versprechen wirklich Erfolg, um eine gute Customer Experience bereit zu stellen? Anwender und Experten berichten aus der Praxis und liefern konkreten Nutzwert für den (C)K-Unternehmensalltag - abseits der Hypes.

Auf der 'Daten & KI 2023' zeigen die Vortragenden Erfolgsgeschichten aus dem aktuellen Unternehmensalltag von datengestütztem Marketing und Vertrieb. Sie erfahren exklusive Insights, die Sie so noch nicht gehört haben. Sie erhalten Best Practices, die Sie für Ihre Projekte umsetzen können. Sie bekommen praktische Hinweise, wie Sie Ihr Unternehmen mit den neuesten Tools und Methoden ausstatten können. Sie werden von den Experten unterstützt und begleitet. Sie werden von den Experten unterstützt und begleitet. Sie werden von den Experten unterstützt und begleitet.

### Wiederentdecken der Kernziele der Daten- und KI-Strategie zum empfindlichen Zero-Party-Data-Marketing

Wohin entwickelt sich die KI in den kommenden Jahren? Und was wird dann aus dem datengestützten Marketing, wenn First-Party-Data erheben für eine erfolgreiche Customer Experience immer schwieriger wird? Wie können Unternehmen die Vorteile der KI-Entwicklung sinnvoll als auch Personalisierungsansätze gefunden und warum die KI diesen Problem trotz bestehender Konsequenzen auf Abwehrlage sein nicht lösen kann. Er stellt Strategien vor für den Weg zum empfindlichen, Zero-Party-Data-Marketing: Die Methode, wie Personalisierung und KI sich wie vor einsetzen trotz wachsender Datenrückhaltung und besserer schlechter werdenden Datenqualität.



Sebastian Hahn (Bild)

# Lead-Generierung

ONLINE- UND OFFLINE-KONGRESSMESSEN, WEBINARE, WHITEPAPER

[Jetzt zum Abruf der Aufzeichnung anmelden!](#)

[Webinar](#)

[Podcast](#)

[Blog](#)



So schützen sich B2B-Onlinehändler - Das hilft gegen Zahlungsausfälle

12 Methoden im Check: erhalten Sie Ihr Geld. So schützen sich B2B-Onlinehändler Das hilft gegen Zahlungsausfälle

Das Geheimnis des Erfolgs für internationalen E-Commerce

Kosten senken, Umsätze erhöhen und Risiken minimieren: Auswahl und Einsatz einer Adressvalidierungssoftware

ibexa-Ansatz: Die fünf Schritte zur digitalen Reife

Weder ist die digitale Transformation im B2B-Bereich mit B2C oder nur E-Commerce gleichzusetzen. Finden Sie als B2B-Unternehmen heraus, wie Sie Ihre eigene Transformation realistisch Schritt für Schritt verwirklichen können.

Zwölf Erfolgsrezepte: Wie Sie Consumer-Driven-Logistics umsetzen

Die Anforderungen der Kundinnen werden immer höher, was die Customer Experience im E-Commerce angeht. Um Bestellenden ein positives Einkaufserlebnis zu gewährleisten - von der Bestellung bis hin zur Zustellung sollten Online-Händler ihre Prozesse und Abläufe optimieren. Das Whitepaper zeigt die nötigen Ansätze.

WEITER WEITER WEITER WEITER WEITER

# Lead-Generierung per Webinar, Masterclass, Virtueller Konferenz, Hybrid-Veranstaltung...

**iBusiness** Veranstaltungen

## Daten & KI 2023

Virtuelle Kongressmesse über Customer Experience mit datengestütztem Marketing und Vertrieb

In Kooperation mit dem [Logo]

06.06.2023, 08:55 Uhr bis 13:55 Uhr

**Daten & KI 2023. Virtuelle Kongressmesse über Customer Experience datengestütztem Marketing und Vertrieb**

Worin muss ich achten, wenn ich Künstliche Intelligenz bei mir im Unternehmen einsetze? Und welche des beste datengestützten Marketing versprechen wirklich Erfolg, um eine gute Customer Experience zu schaffen? Antworten und Experten Insights aus der Praxis und Fakten basierten Ressourcen für den ICE (Unternehmensalltag) - alle für die Praxis.

Auf der Daten & KI 2023 zeigen die Vortragenden Erfolgsgeschichten aus dem aktuellen Unternehmensumfeld (datengestütztes Marketing) und berichten, Sie erfahren, was wirklich funktioniert, die Sie so nicht noch gelernt haben. Sie Best-Practices, die Sie für Ihre Projekte umsetzen können. Sie bekommen praktische Hinweise, was Sie für einen durch die praktische Weltmarkt gemacht werden, wenn Sie KI basierte Kundenbeziehungen bilden wollen. Sie erfahren, was es ist, in der sich gerade so schnell im datenbasierten Wirtschaftswelt wirklich ändern müssen.

09:00 **Die Zukunft der KI. Die Zukunft der Daten. (Der Weg zum empfindlichen Zero-Party-Daten-Marketing)**

Wohin entwickelt sich die KI in den kommenden zehn Jahren? Und was wird davon aus dem datengestützten Marketing, wenn für Party Data entstehen für eine erfolgreiche Customer Experience immer schwieriger wird? Zur hochrelevanten Herausforderung stellt aktuelle Beispiele vor, die die ganzheitliche zentrale Lage der Daten zeigen. In Frage, was diese Entwicklung sinnvoll ist, als ein Personalisierungsweg gefunden werden kann die KI dieses Problem mit technischer Fachkenntnis aufzuklären. Das nicht sein kann. In wohl Strategien für die Weg zum empfindlichen Zero-Party Data-Marketing. Die Methode, um Personalisierung und KI nicht nur aus erweitertem Text- und Datenverarbeitung und immer schneller wachsenden Datenquellen.

Mehr zur Reise

09:30 **FC So. Profi. In der anderen B2B-Vertrieb ist möglich**

Der FC So. Profi ist alles über den normalen Fußballern. Der Club gibt sich für die Anzahl seiner Fans und die Aktivierung der Fans mit einer starken Strategie, was den Fans das Beste zu bieten hat und auch ein Modell macht. Das Modell, was den Fans das Beste zu bieten hat und auch ein Modell macht. Das Modell, was den Fans das Beste zu bieten hat und auch ein Modell macht. Das Modell, was den Fans das Beste zu bieten hat und auch ein Modell macht.

Mehr zur Reise

**ONE@ONE**  
NEW MARKETING MANAGEMENT

Webinare

## ONE@ONE Konferenzen und Webinare

### Daten & KI 2023

Virtuelle Kongressmesse über Customer Experience mit datengestütztem Marketing und Vertrieb

In Kooperation mit dem [Logo]

06.06.2023, 08:55 Uhr bis 13:55 Uhr

**Daten & KI 2023. Virtuelle Kongressmesse über Customer Experience mit datengestütztem Marketing und Vertrieb**

Worin muss ich achten, wenn ich Künstliche Intelligenz bei mir im Unternehmen einsetze? Und welche Methoden beim datengestützten Marketing versprechen wirklich Erfolg, um eine gute Customer Experience bereit zu stellen? Antworten und Experten Insights aus der Praxis und Fakten basierten Ressourcen für den ICE (Unternehmensalltag) - alle für die Praxis.

Auf der Daten & KI 2023 zeigen die Vortragenden Erfolgsgeschichten aus dem aktuellen Unternehmensumfeld (datengestütztes Marketing) und berichten, Sie erfahren, was wirklich funktioniert, die Sie so nicht noch gelernt haben. Sie erhalten Best-Practices, die Sie für Ihre Projekte umsetzen können. Sie bekommen praktische Hinweise, was Sie für Unternehmen durch die praktische Weltmarkt gemacht werden, wenn Sie KI basierte Kundenbeziehungen bilden wollen. Sie erfahren, was es ist, in der sich gerade so schnell im datenbasierten Wirtschaftswelt wirklich ändern müssen.

09:00 **Die Zukunft der KI. Die Zukunft der Daten. (Der Weg zum empfindlichen Zero-Party-Daten-Marketing)**

Wohin entwickelt sich die KI in den kommenden zehn Jahren? Und was wird davon aus dem datengestützten Marketing, wenn für Party Data entstehen für eine erfolgreiche Customer Experience immer schwieriger wird? Zur hochrelevanten Herausforderung stellt aktuelle Beispiele vor, die die ganzheitliche zentrale Lage der Daten zeigen. In Frage, was diese Entwicklung sinnvoll ist, als ein Personalisierungsweg gefunden werden kann die KI dieses Problem mit technischer Fachkenntnis aufzuklären. Das nicht sein kann. In wohl Strategien für die Weg zum empfindlichen Zero-Party Data-Marketing. Die Methode, um Personalisierung und KI nicht nur aus erweitertem Text- und Datenverarbeitung und immer schneller wachsenden Datenquellen.

Mehr zur Reise

**DER ONLINE-SERVICE FÜR DIE ZUKUNFT DES HANDELS.**  
VERSANDHAUSBERATER  
Versandhausberater

INTERNEUR KUNDEN SPEZIELL KENNEN VERKÄUFER DIE VERKÄUFERTUNGEN VERKAUF

06.06.2023, 08:55 Uhr bis 13:55 Uhr

**Daten & KI 2023**

Virtuelle Kongressmesse über Customer Experience mit datengestütztem Marketing und Vertrieb

In Kooperation mit dem [Logo]

06.06.2023, 08:55 Uhr bis 13:55 Uhr

**Daten & KI 2023. Virtuelle Kongressmesse über Customer Experience mit datengestütztem Marketing und Vertrieb**

Worin muss ich achten, wenn ich Künstliche Intelligenz bei mir im Unternehmen einsetze? Und welche Methoden beim datengestützten Marketing versprechen wirklich Erfolg, um eine gute Customer Experience bereit zu stellen? Antworten und Experten Insights aus der Praxis und Fakten basierten Ressourcen für den ICE (Unternehmensalltag) - alle für die Praxis.

Auf der Daten & KI 2023 zeigen die Vortragenden Erfolgsgeschichten aus dem aktuellen Unternehmensumfeld (datengestütztes Marketing) und berichten, Sie erfahren, was wirklich funktioniert, die Sie so nicht noch gelernt haben. Sie erhalten Best-Practices, die Sie für Ihre Projekte umsetzen können. Sie bekommen praktische Hinweise, was Sie für Unternehmen durch die praktische Weltmarkt gemacht werden, wenn Sie KI basierte Kundenbeziehungen bilden wollen. Sie erfahren, was es ist, in der sich gerade so schnell im datenbasierten Wirtschaftswelt wirklich ändern müssen.

09:00 **Die Zukunft der KI. Die Zukunft der Daten. (Der Weg zum empfindlichen Zero-Party-Daten-Marketing)**

Wohin entwickelt sich die KI in den kommenden zehn Jahren? Und was wird davon aus dem datengestützten Marketing, wenn für Party Data entstehen für eine erfolgreiche Customer Experience immer schwieriger wird? Zur hochrelevanten Herausforderung stellt aktuelle Beispiele vor, die die ganzheitliche zentrale Lage der Daten zeigen. In Frage, was diese Entwicklung sinnvoll ist, als ein Personalisierungsweg gefunden werden kann die KI dieses Problem mit technischer Fachkenntnis aufzuklären. Das nicht sein kann. In wohl Strategien für die Weg zum empfindlichen Zero-Party Data-Marketing. Die Methode, um Personalisierung und KI nicht nur aus erweitertem Text- und Datenverarbeitung und immer schneller wachsenden Datenquellen.

Mehr zur Reise

Auf iBusiness.de, ONEtoONE.de und Versandhausberater.de bieten wir eine Fülle von Veranstaltungsformaten zur **Leadgenerierung** an. Klassische **Webinare** besitzen einen hohen Brandingeffekt und einen inhaltlichen Leuchtturmeneffekt durch die terminliche Alleinstellung. Vorträge in **Virtuellen Konferenzen** profitieren von der inhaltlichen Fokussierung der Gesamtveranstaltung und dem Omnibuseffekt bei der Teilnehmerakquise durch viele verschiedene Vorträge. Vorträge in **Hybrid-Veranstaltungen** kombinieren die Reichweite einer Präsenzveranstaltung mit einer Online-Leadengine. **Masterclasses** sorgen für einen High-Impact bei den Teilnehmend und eine außergewöhnliche Markenbildung. Alle Veranstaltungen sind immer als redaktioneller Content konzipiert. Dadurch profitieren Sie

von der erwiesenen hohen Kompetenz unserer Redaktionen. Die Teilnehmenden werden (je nach ansvisierter Zielgruppe) gewonnen durch Onlinewerbung, Empfehlungen, Social-Media-Aktivitäten und Standalone-Mailings über alle unsere Medien und ggf. zusätzlich auch in Verbund mit anderen Veranstaltungen.

Sie können sich Ihre Wunschveranstaltung als Smart-Webinar aus einer Fülle von Service-Bausteinen individuell zusammenstellen. Sie erhalten dadurch genau die Veranstaltung, die Sie haben wollen - und das zum besten Preis/Leistungs-Verhältnis.

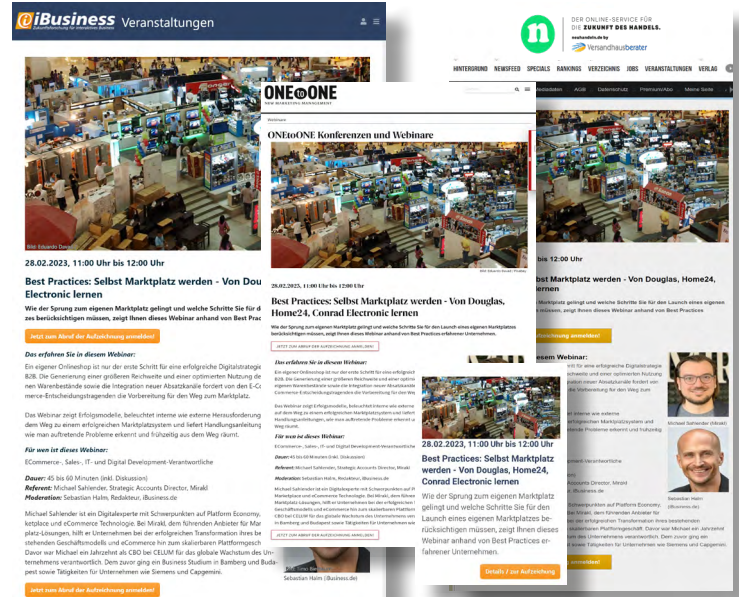
## DSGVO-konforme Lead-Generierung plus Reichweite

Bei allen Veranstaltungen profitieren Sie von der redaktionellen Kompetenz unserer Medien und der umfassenden Vermarktung Ihres Vortrags.

Bei allen Veranstaltungen erhalten Sie sämtliche Teilnehmenden-Leads von genau Ihrem Vortrag - auch wenn beispielsweise bei einer Virtualen Kongressmesse noch andere Menschen teilgenommen haben, die sich nicht für ihren Vortrag interessiert haben. Das sorgt sowohl für eine **hohe Awareness** der Leads zu Ihrem Unternehmen (Ihr Vertrieb wird es Ihnen danken), als auch für eine garantierte **DSGVO-Konformität** des Lead-Prozesses.

Mit Ihrem Speakerslot im Rahmen eines Smart-Webinars erhalten Sie zusätzlich eine hohe qualifizierte Reichweite für Ihr Thema zusammen mit einem umfassenden Service-Paket:

- redaktionelle Unterstützung von der Themenfindung über Sprechenden-Coaching und inhaltliche Optimierung der Präsentation bis zur zielgruppengerechten Formulierung Ihrer Marketingtexte. Auf Wunsch finden wir sogar eine SprecherIn für Ihr Thema.
- Komplettservice eines erfahrenen Teams: Technik, Veranstaltungsregie, Moderation, Vermarktung und Leadmanagement aus einer Hand
- Sicherheit und große Erfahrung: Seit 2012 führen wir Webinare durch, seit 2013 virtuelle Konferenzen, seit 2019 Hybrid-Veranstaltungen
- medienübergreifende und langfristige Vermarktung Ihres Vortrags via E-Mail, Webseiten und Social Media. Ausgewählte Veranstaltungen promoten wir auch über unsere Printmedien iBusiness Executive Summary, ONEtoONE und Versandhausberater.



Gesamtreichweite	
Email-Gesamtreichweite	165.000
Social-Media-Reichweite	>800.000
Reichweite Web-Promotions	125.000
Newsletter-Reichweite	110.000
<b>Gesamt</b>	<b>1,2 Mio.</b>



<b>Basispreis Smart-Webinar</b> (25 Minuten Vortrag mit Q&A, Promotion, Moderation, Generalprobe*, Speaker-Coaching, Aufzeichnung, Lead-Engine und -übermittlung, Vorhalten von Webcast und Präsentationen für mindestens 24 Monate. Firmenpräsenz im virtuellen Foyer für individuelle Eins-zu-Eins-Gespräche mit Teilnehmern über das integrierte Chatmodul. Angebot digitaler Zusatzmaterialien, Verlinkung auf Ihr beim HighText-Verlag hinterlegtes Unternehmensdossier.	<b>4.900</b> Euro
---	----------------------

### Upgrade-Module

<b>Vortragsverlängerung</b> (max. 60 Minuten inkl. Q&A), Aufschlag	1.500,-
<b>Separater Termin</b> (Eigene Veranstaltung außerhalb einer Virtuellen Konferenz), Aufschlag	1.500,-
Terminliche <b>Platzierung</b> innerhalb einer Virtuellen Konferenz (Tag, ungefähre Uhrzeit), Aufschlag	10%
<b>Masterclass-Upgrade</b> (inklusive individuelle Chat-Trainings und bis zu 4 Breakout-Sessions sowie mehrstufigen Teilnehmenden-Mailings (z.B. für Trainings-Whitepapers) und bis zu drei Stunden Veranstaltungsdauer), Aufschlag	2.000,-
<b>Zusätzliche Speaker</b> (max. 3), Aufschlag	150,-
<b>Veranstaltungssponsoring komplette virtuelle Konferenz</b> (Logo/Banner in allen Materialien, Logo-Promotion auf Folien und Veranstaltungsbanner, Live-Begrüßung), Aufschlag	5.450,-
<b>Exklusivsponsoring</b> komplette virtuelle Konferenz (eigenes Thema, nur eigene Speaker, bis zu 10 Vorträge/Tag, Logo in allen Materialien, Begrüßung); pro Tag	32.500,-

<b>Individualisierung der Anmeldung (z.B. eigene Einverständniserklärung, andere Pflichtfelder, kundeneigene Extrafragen), Aufschlag</b>	295,-
Erste technische und inhaltliche <b>Generalprobe</b> (Generalprobe ist zwingend notwendig!)	0,-
Je folgendem nötig gewordenen Generalprobentermin (z.B. infolge Terminabsage, fehlender Präsentation etc.)	250,-
<b>Videodatei</b> des Vortrags zur eigenen Weiternutzung	150,-
<b>Zertifikat an alle Teilnehmenden</b> (individuelles Dokument für jeden Teilnehmenden inkl. Veranstaltungs-Beschreibung, Ihrem Firmenlogo und Unterschrift des Vortragenden), Aufschlag pro Zertifikat	10,-
<b>Marketing-Verlängerung</b> (Newsletter-Anzeigen z.B. für Vortrags-Whitepaper) bis acht Wochen nach Veranstaltung; Reichweite: 82.000 Empfänger, Aufschlag	595,-
<b>Content-Marketing</b> zum Vortrag (Online-Advertorial mit 12 Monaten Standzeit, EMail-Promotion des Online-Advertorials, Advertorial in E-Book und Print-Ausgabe), Aufschlag	2.995,-

### Rechenbeispiel Smart-Webinar

Art	Module	Gesamt
Virtuelle Konferenz	25 min thematisch passender Vortrag im Rahmen einer existierenden Virtuellen Konferenz	4.900,-
Klassisches Webinar	60 min Vortrag in eigenem Webinar (beliebiges Thema, beliebiger Zeitpunkt)	7.900,-
Masterclass	bis zu 240 min. Vorträge und Breakoutsessions, mehrstufige Teilnehmenden-Mailings, (beliebiges Thema, beliebiger Zeitpunkt)	9.900,-

\*Generalproben sind zwingend notwendig, ein Generalprobentermin ist im Preis enthalten, sollte ein 2. Generalprobentermin notwendig sein, berechnen wir zusätzlich 250,- Euro.

Veranstaltungen	Termine	Geplante Themen unter anderem
<b>Daten &amp; KI 2024.</b> Künstliche Intelligenz, Datengestütztes Marketing und Vertrieb	14./15.05.24	Lösungen für Künstliche Intelligenz und Machine Learning für First- und Zero-Party-Data, Individualisierung, Personalisierung, Marketingautomation und Scoring
<i>Expertenforum „Customer Experience“*</i>		CX-Anwendungen und -Services für Website, mobile Apps und Portale. UX, DPS, CX-Management, Servicemanagement, Employee Experience
<i>Expertenforum „Programmatic Printing“*</i>		Variable Data Printing, Crossmedia-Marketingautomation, Druckindividualisierung, Personalisierung, CGI, Layoutautomatisierung, PIM, DAM, MAM
<b>Zukunft Kundenservice und Kundendialog</b>	25./26.6.24	Von Chatbots über Transaktionsmails bis zu Social Media: Wie man 1:1-Kommunikation meistert; Inbound, Outbound, Strategien für interne Contact-Center, Callcenter-Dienstleister...
<b>Dialog. Konferenz.24</b> <i>Powered by DDV und ONEtoONE</i>	03.09.24	Künstliche Intelligenz, Social Media, Marketingautomation, Dialogmarketing, Kundenkommunikation, Customer Experience ...
<b>Transformation des Handel 2025.</b>	15./16.10.24	Tools, Systeme, Prozesse und Marketinglösungen für alle Kanäle, für alle Medien und für alle Plattformen, für B2B und B2C
<i>Expertenforum „Customer Experience“*</i>		CX-Anwendungen und -Services für Website, mobile Apps und Portale. CX-Management, Servicemanagement, Employee Experience
<b>Zukunftskonferenz 2025.</b> Trends in E-Commerce, Marketing und digitalem Business	03./04.12.24	Anwendungen und Services für die Digitale Transformation Entwicklungen bei Hard- und Software, Services und Tools ...
<i>Expertenforum „Metaversum“*</i>		Tools, Services und Lösungen für Metaversum, AR, VR, Web3 ...
<i>Expertenforum „KI, Machine Learning, datengestütztes Marketing“*</i>		Künstliche Intelligenz im Marketing, Adressdaten, CRM, Individualisierung und Personalisierung, Marketingautomation, Scoring

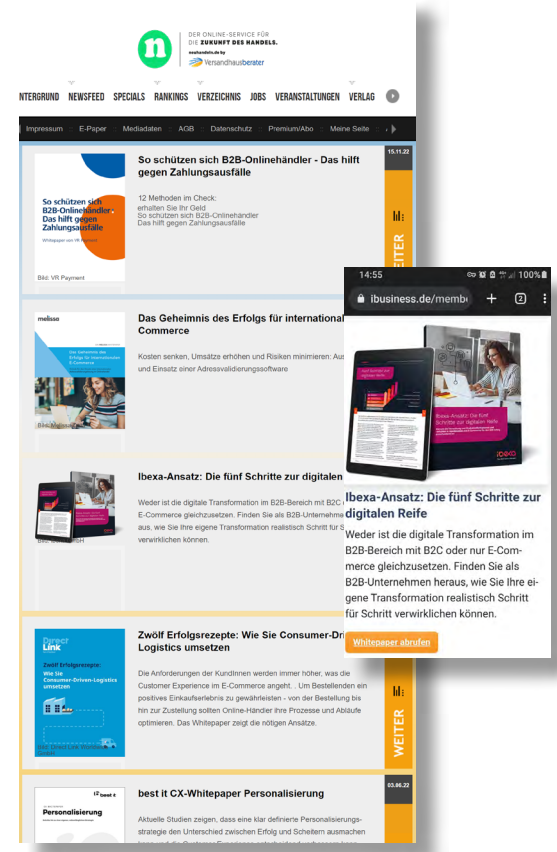
\* In einem Expertenforum fassen wir Vorträge zu einem speziellen Thema im Rahmen von virtuellen Konferenzen zusammen. Expertenforen werden ohne Aufpreis zusätzlich separat an spezielle ausgewählte Zielgruppen vermarktet

## Unterstützung für Ihre Whitepaper-Kampagne

Wir bieten plattformübergreifend die Kommunikationsunterstützung für den Download Ihres Whitepaper oder E-Papers an.

Die Bereitstellung Ihrer Whitepaper und E-Books ist für Sie kostenlos als Premium-Plus-Mitglied (eine Plattform) oder als Premium-Enterprise-Mitglied auf allen drei Plattformen iBusiness.de, ONEtoONE.de und Versandhausberater.de. Alle Ihre Whitepaper sind für Interessierte über das Menü erreichbar beziehungsweise werden automatisch auf der Startseite promoted (nur iBusiness). Zusätzlich stehen für Ihre Whitepaper und E-Books eine Reihe von Zusatzservices zur Verfügung:

<b>Bereitstellung</b> von frei abrufbaren Whitepaper und E-Books beim eigenen Dienstleister-Eintrag, auf der Whitepaper-Sammelseite sowie auf der Startseite	kostenloser Bestandteil der Premium-/Enterprise-Mitgliedschaft
<b>Aktivierung Lead-Engine pro Whitepaper</b> (inkl. Abfrage eingehender Interessierten-Adressen und ihre automatischer Übermittlung) sowie Kommunikation Ihres Whitepapers über <b>zwei Sammel-Standalone-Mailings</b>	950 Euro
<b>Standalone-Mailing</b> z.B. zur Bewerbung Ihres Whitepapers auf der Leadgenerierungs-Landingpage Ihrer Website an bis zu selektierbare 55.000 Empfangsadressen; pro Tausend	TKP 395 Euro
<b>Social-Media-Kampagne</b>	auf Anfrage
Verfassen eines Whitepapers/E-Papers oder Lizenzierung von Fachbeiträgen für ein Whitepaper	auf Anfrage



Als PremiumPlus-Mitglied können Sie Ihr Whitepaper auf einer, als Premium Enterprise-Mitglied auf allen drei Plattformen publizieren.

**ONE TO ONE**  
NEW MARKETING MANAGEMENT  
Special Marketingautomation



„Marketing-automation ist wie Fahrradfahren“

Als kein Schweizer ist Debekkenovator Marketing-automation-Anbieter, der Marketing-Konzepte nicht so leicht über Bord wirft. Warum die Kunden-Adressenliste trotz Marketing-Expertenempfehlung in Excel für die meisten nicht nur unübersichtlich ist, sondern auch...

Das Marketing-Management ist die Grundlage für den Erfolg eines Unternehmens. Die Kunden-Adressenliste ist die Basis für alle Marketing-Maßnahmen. Die Qualität der Kunden-Adressenliste ist entscheidend für den Erfolg der Marketing-Maßnahmen.

**CANNON**

**We will CX you!**



**best.it**

Das neue Marketing-Management ist die Grundlage für den Erfolg eines Unternehmens. Die Kunden-Adressenliste ist die Basis für alle Marketing-Maßnahmen. Die Qualität der Kunden-Adressenliste ist entscheidend für den Erfolg der Marketing-Maßnahmen.

**best.it**

**Versandhausanbieter**

**In Portugal gehen Menschen gerne auf Schnäpschenjagd**  
Der portugiesische E-Commerce verzeichnet damit hohe einwöchige Wachstumsraten. Zahlensteigerung ist jedoch, und erst ab Ende der Portagienbesuche lauft auch auf ausländischen Websites ein - vor allem, wenn diese ein günstigeres Preiseniveau bieten.

Die dieswöchigen Zahlen legen die portugiesische E-Commerce im November fest. Die C1-C2-Produkte gab diese Entwicklung einen Einblick. In der Folge wird sich die Nachfrage nach Schnapsen erhöhen und sich auf den Markt ausbreiten.

Im Vergleich mit dem portugiesischen E-Commerce ist die Nachfrage nach Schnapsen in der Folge ein gutes Zeichen für den Markt. Die Nachfrage nach Schnapsen ist ein gutes Zeichen für den Markt. Die Nachfrage nach Schnapsen ist ein gutes Zeichen für den Markt.

Das Anbieten von Schnapsen ist ein gutes Zeichen für den Markt. Die Nachfrage nach Schnapsen ist ein gutes Zeichen für den Markt. Die Nachfrage nach Schnapsen ist ein gutes Zeichen für den Markt.

Zusätzlich ist die Nachfrage nach Schnapsen ein gutes Zeichen für den Markt. Die Nachfrage nach Schnapsen ist ein gutes Zeichen für den Markt. Die Nachfrage nach Schnapsen ist ein gutes Zeichen für den Markt.

Das Anbieten von Schnapsen ist ein gutes Zeichen für den Markt. Die Nachfrage nach Schnapsen ist ein gutes Zeichen für den Markt. Die Nachfrage nach Schnapsen ist ein gutes Zeichen für den Markt.

Zusätzlich ist die Nachfrage nach Schnapsen ein gutes Zeichen für den Markt. Die Nachfrage nach Schnapsen ist ein gutes Zeichen für den Markt. Die Nachfrage nach Schnapsen ist ein gutes Zeichen für den Markt.

**Spring**

# Print-Anzeigen und Beilagen

BRANDING, AWARENESS, PITCH-MARKETING



2/1 Seite  
**5.995 Euro**

A: 460 x 297 mm



Panorama  
**3.995 Euro**

A: 460 x 144 mm

1/1 Seite  
Anzeige



1/2 Seite  
Anzeige



1/3 Seite  
quer  
**1.995 Euro**

S: 195 x 84 mm



1/4 Seite  
hoch, 2-spaltig  
**1.795 Euro**

S: 95 x 128 mm



1/4 Seite  
quer, 2-spaltig  
**1.795 Euro**

S: 195 x 62 mm



Banneranzeige  
**1.795 Euro**

S: 195 x 62 mm



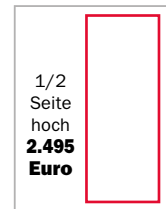
1/1 Seite  
**3.495 Euro**  
Festplatzierung  
U4  
**3.995 Euro**

S: 195 x 272 mm  
A: 230 x 297 mm



1/2 Seite  
hoch  
quer  
**2.495 Euro**

S: 195 x 128 mm  
A: 230 x 144 mm



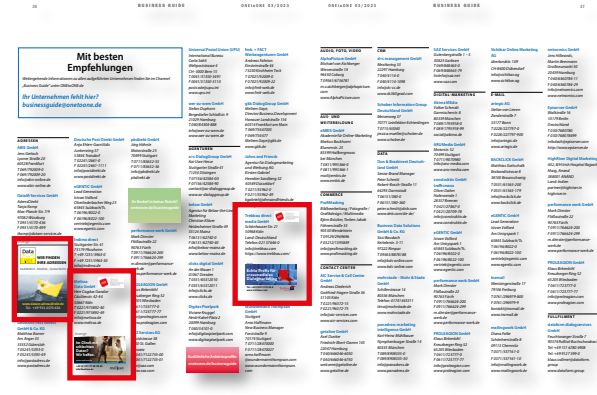
1/2 Seite  
hoch  
**2.495 Euro**

S: 94,5 x 260 mm

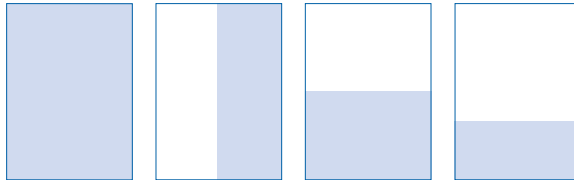
### Business-Guide-Eintrag mit Stopperanzeigen

Zusätzlich zu den im Preis der ONEtoONE-PremiumPlus-Mitgliedschaft enthaltenen Unternehmenseinträgen im ONEtoONE-Sonderteil „Business Guide“ können Sie mit Stopperanzeigen zusätzlich Sichtbarkeit für Ihren Eintrag erzeugen. Für DDV-Mitglieder bieten wir auf Anfrage ein Sonderformat mit zusätzlichem Signet „DDV-Mitglied“ an.

Stopperanzeige	39 mm Breite x 23 mm Höhe	798 Euro
(Pro Jahr)	39 mm Breite x 50 mm Höhe	1.432 Euro
	39 mm Breite x 104 mm Höhe	1.992 Euro



## Anzeigenformate für Versandhausberater und iBusiness Executive Summary

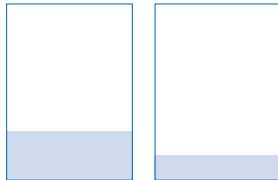


Typ A (1/1)

Typ B (1/2)

Typ C (1/2)

Typ D (1/3)



Typ E (1/4)

Typ F (1/8)

### Versandhausberater:

Heft-Format: 210 mm Breite x 297 mm Höhe

Satzspiegel: 177 mm Breite x 270 mm Höhe

### iBusiness Executive Summary:

Heft-Format: 215 mm Breite x 297 mm Höhe

Satzspiegel: 145 mm Breite x 237mm Höhe



Anzeigen  
innerhalb des  
jeweiligen  
redaktionellen  
Umfelds



Anzeigentyp	Größe	Satzspiegel	Anschnitt*	Preis
A	1/1 4c	177x270	210x297	2.795 Euro
B hoch	1/2 4c	88,5x270	105x297	2.395 Euro
C quer	1/2 4c	177x135	210x148,5	2.395 Euro
D quer	1/3 4c	177x90	210x99	2.195 Euro
E quer	1/4 4c	177x67	210x81	1.850 Euro
F quer	1/8 4c	177x33	210x46,5	1.450 Euro

**Kombibuchung** iBusiness Executive Summary/Versandhausberater: 50% auf das 2. Objekt

\*Anschnitt 10% Aufpreis auf den Listenpreis; Das Format „F quer“ ist beim Versandhausberater auch auf Seite 1 buchbar gegen einen Platzierungszuschlag von 20 Prozent.

## Beilagen

Höchstgewicht nach Absprache. Teilbelegung nicht möglich. Für das maschinelle Beilegen muss eine lange Seite geschlossen sein.

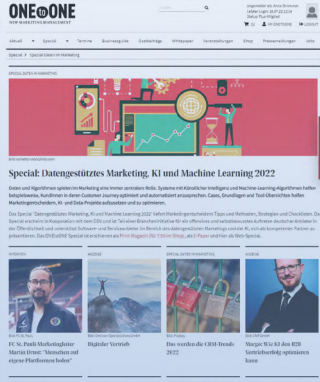
## Beikleber

Nur in Verbindung mit Anzeigen. Anzeigenformat richtet sich nach der Größe des Beiklebers, Format bis unterformatig A4. Tip-On Seite 1: 50% Aufschlag.

Beilagen und Beikleber müssen vor Auftragsbestätigung auf ihre technische Verarbeitung hin geprüft werden. Bitte schicken Sie uns rechtzeitig ein Vorabmuster. Anlieferung eine Woche vor Erscheinungstermin (bitte mit Angabe zu Titel, Ausgabe, Menge und Auftraggeber). Den Aufpreis für Beilagen, die aufgrund ihrer Form nicht maschinell, sondern händisch beilegt werden müssen, kalkulieren wir Ihnen gerne individuell.



	<b>@iBusiness</b> Zukunftsforschung für interaktives Business	<b>ONE@ONE</b> NEW MARKETING MANAGEMENT	<b>n</b> DER ONLINE-SERVICE FÜR DIE ZUKUNFT DES HANDELS. Angebot für Versandhausberater
Auflage	ca. 1.250	ca. 6.500	ca. 1.250
Beilage (Format bis unterformatig A4, Gewicht bis 25g), pro Tausend	500 Euro	250 Euro	950 Euro
Je weitere 5g pro Tausend	14 Euro	14 Euro	14 Euro
Beikleber bis 25g, pro Tausend	500 Euro	250 Euro	650 Euro



# Advertorials



Sie wollen sich zu einem bestimmten Thema **als Experten positionieren**? Sie möchten **Markenaufbau** in einem qualifizierten redaktionellen Umfeld, um neue Kundschaft und Mitarbeitenden anzusprechen? Sie hätten gerne einen Marketingplan **aus einem Guß**, der darüber hinaus mit **wenig Aufwand** realisierbar ist, aber dennoch **hohe Resonanz** verspricht?

Nutzen Sie dazu das qualifizierte hochwertige Content-Umfeld auf iBusiness, ONEtoONE und neuhandeln/Versandhausberater, um Ihre Content-Marke aufzuladen. Mit unseren Themen-Sponsoringpaketen erhalten kontinuierliche Sichtbarkeit für Ihren Brand und Ihr Thema - auf Wunsch auch mit Thought-Leadership-Maßnahmen, Print-Verlängerung und Leadgenerierung. Wählen Sie das Maßnahmen-Paket, dass für Ihren langfristigen Markenaufbau nötig ist.

- **Microsite:** Wir bauen eine Themen-Microsite auf iBusiness.de, ONEtoONE.de und/oder neuhandeln.de exklusiv für Ihr Thema. Oder Sie nutzen eine bereits verfügbare Microsite auf einer (oder mehrerer) unserer Plattformen.
- **Branding:** Die Microsite erhält ein prominentes Branding von Ihnen, per Banner-Ads schaufeln Sie Traffic auf Ihre Website.
- **Kooperative Content-Kooperation:** Unsere Redaktionen stellen auf der Microsite aktuellen zur Verfügung, so dass die Microsite ständig aktualisiert wird. Ergänzt wird die Microsite auf Wunsch mit Ihren Inhalten: Whitepaper, Videos und Advertorials können eingebunden werden
- **Social Media:** Ihre Beiträge und Advertorials werden über die Social-Media-Kanäle von uns kommuniziert.
- **E-Mail:** Ihre Beiträge und Advertorials per Standalone und Newsletter kommuniziert.
- **Thought-Leadership:** Personen-Branding bauen wir für Sie mit zusätzlichen Video-Advertorial auf. Diese werden auch in die Microsite eingebaut.



The collage displays several marketing assets:

- ONE@ONE SPECIAL PROGRAMMATIC PRINTING:** A large banner with the headline "Wie helfen hat die Digitalisierung nur den Printmarkt erreicht? Die Kombination aus hochmodernen Druckmaschinen, intelligenter Algorithmen und aktuellsten Daten ermöglicht es Marketingverantwortlichen, den häufigsten hochwertigen und auftragskomplexsten Printmarkt programmatisch personalisiert zu adressieren. Dieses Special 'Programmatic Printing' liefert innovativen Marketing das Handwerkzeug, stellt erfolgreiche Anwendungsfälle vor und präsentiert Best Practices, die bei der Umsetzung helfen." Logos for Deutsche Post, Campaign, and Canon are visible.
- iBusiness CX Score:** A report titled "In 10 Minuten Smart ist reifere Kundenfähigkeit?" with a sub-header "Customer Experience (CX)-Score 2023 / Fashion & Schuhe". It includes a table with columns: Rang, Marke, Score (Gesamt), Umsatz in Mrd.€, and Multiplier.
- ASENDIA:** A report titled "Wie werden Kunden die Kauf-Verhalten TV & Social verhalten?"
- UDOBAR:** A report titled "Ungewöhnliche Kundenverhalten: Die neue Normalität"
- erlebnis24:** A report titled "CX SCORE 2023"
- TENSQUARE:** A report titled "Medienstrategie"
- sybit:** A report titled "Sybit CX"

- **Print-Kommunikation:** Publizieren Sie einfach Ihre Anzeigen und Advertorials in ONEtoONE, neuhandeln und iBusiness Executive Summary. Oder wir produzieren ein eigenes gedrucktes Special zu Ihrem Wunschthema. Bei Bedarf auch zusätzlich in englischer Sprache.
- **Lead-Generierung:** Mit Smart Webinaren generieren wir zusätzlich Leads. Die Veranstaltungen integrieren wir in die Microsite.
- **Tag-Sponsoring:** Ihre Anzeige erscheint bei allen redaktionellen Beiträgen, die die Keywords Ihrer Wahl enthalten. Dadurch erreicht Ihre Botschaft genau die Menschen, die sich für Ihr Thema interessieren.

Unsere Pakete liefern Ihnen hohe Sichtbarkeit bei Digital-Entscheidungs-tragenden bei gleichzeitig niedrigen Kosten und überschaubarem Aufwand.

Wahlweise auf einer der Plattformen iBusiness.de, ONEtoONE.de und neuhandeln.de/Versandhausberater - oder auf mehreren Plattformen.

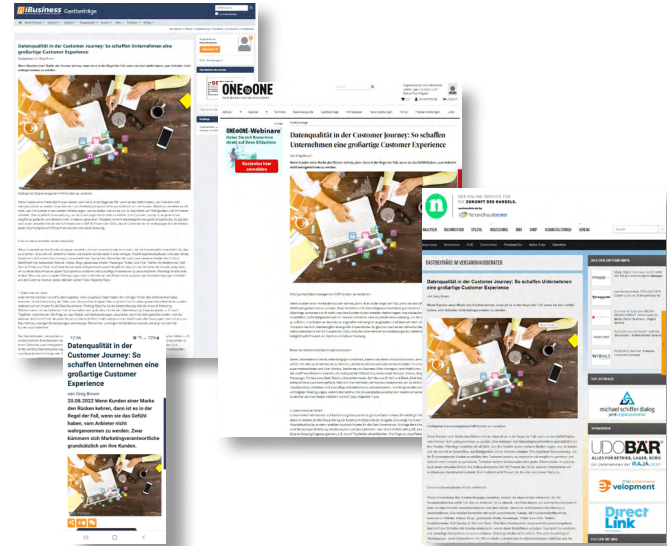
Silber-Paket	Gold-Paket	Diamant-Paket
Logo-Platzierung auf der Startseite	Logo-Platzierung auf der Startseite	Logo-Platzierung auf der Startseite
Ausführliches Firmenprofil im Rahmen der enthaltenen Premium-Plus-Mitgliedschaft	Ausführliches Firmenprofil im Rahmen der enthaltenen Premium-Plus-Mitgliedschaft	Ausführliches Firmenprofil auf iBusiness, neuhandeln/Versandhausberater und ONEtoONE mit der enthaltenen Premium-Enterprise-Mitgliedschaft
1x im Monat Anzeige im wöchentlichen Newsletter (15.000 Ex.)	2x im Monat Anzeige im wöchentlichen Newsletter (15.000 Ex.)	Anzeige im Themen-Sondernewsletter (55.000 Ex., Erscheinen monatlich)
Banner-Werbung in existierender Themen-Rubrik* (Rotation)	Banner-Werbung in existierender Themen-Rubrik* (garantiert 50% der Rotation)	Exklusives Sponsoring einer von Ihnen definierten Themen-Rubrik (Hockeystick-Werbung)
	Präsentation aller Einzelbeiträge mit bis zu 15 wählbaren Tags/Keywords	Präsentation aller Einzelbeiträge mit sämtlichen Tags/Keywords einer Rubrik (>30)
	Advertorial/Sponsored Posts: 1 x Monat	Advertorial/Sponsored Posts: 2 x Monat
	1/8 Seite Anzeige Print: 1 x Jahr	1/4 Seite Anzeige Print: 2 x Jahr
		Zusätzliche Integration von Smart-Webinar-Vorträgen und Thought-Leadership-Videos in die Themenrubrik
<b>795 Euro/Monat</b>	<b>1495 Euro/Monat</b>	<b>ab 2995 Euro/Monat</b>

Die Mindestlaufzeit beträgt 12 Monate (Bei Messe-Rubriken wie /dmexco oder /k5 beträgt die Mindestlaufzeit 3 Monate bei 50% Aufschlag) Rabatt auf ein weiteres Rubrik-sponsoring (andere Rubrik oder andere Plattform: 50%)

\* Verfügbare Themenrubriken z.Zt.: /Intranet, /Branche, /Katalog, /Dialogmarketing, /E-Commerce, /Internet-der-Dinge, /Jobs, /Karriere, /Köpfe, /KI, /Logistik, /Marketing, /Mobile, /Nachhaltigkeit, /Projekte, /Social-Media, /Zukunft-Technologie, /K5, /Dmexco, /OMR

## Einzelplatzungen Sponsored Posts/Advertorials

Stellen Sie mit einem Advertorial/Sponsored Post Ihr Unternehmen, Ihre Produkte oder Ihre Services und Technologien ausführlich dar: Für die Darstellung als redaktionell gestaltete Sonderwerbeform eignen sich Technologie-Grundlagen, Employer Branding, Produkt-/Servicevorstellungen und Unternehmensporträts.



	<b>iBusiness</b> Zukunftsforschung für interaktives Business	<b>ONEtoONE</b> NEW MARKETING MANAGEMENT	<b>n</b> DER ONLINE-SERVICE FÜR DIE ZUKUNFT DES HANDELS. www.neuhandel.de Versandhausberater
Unique User / Woche*	7.300	6.300	3.200
Page Impressions / Woche*	30.300	12.800	3.640
<b>Advertorial/Sponsored Post</b> inklusive garantiert zwei Wochen Platzierung auf der Startseite, inklusive Newsletter-Promotion und Social-Media-Veröffentlichung	1.995 Euro	3.995 Euro**	1.495 Euro

**Parallel-Veröffentlichung** auf iBusiness.de beziehungsweise ONEtoONE.de beziehungsweise neuhandel.de/Versandhausberater.de mit jeweils 50% Rabatt

\* Matomo; KW 20/2023    \*\* inkl. Print-Veröffentlichung (1/1 Seite)

Im Preis eines Advertorials/Sponsored Posts auf ONEtoONE.de ist eine 1/1-Printseite enthalten. Zusätzlich sind Advertorials auch als 2/1-Seite schaltbar. Platzierung bestmöglich, Festplatzierung: 10% Zuschlag.

Textumfang: online zirka 4.500 Zeichen (maximale Menge bei einer 1/1 Seite ohne Bilder), zusätzlich Adresse und Links (online: Do follow). Print-details auf separatem Merkblatt; Bilder/Grafiken/Logos als JPEG 4C, in Druckauflösung.

Sie liefern Texte, Abbildungen und Grafiken in gängigen Dateiformaten. Ihr Advertorial erscheint online auf ONEtoONE.de sowie in der Digitalmagazin-Ausgabe sowie in der gedruckten ONEtoONE-Ausgabe. Der Verlag produziert die komplette Sonderwerbeform. Enthalten sind die grafische Gestaltung (Layout) und ein Korrekturlauf sowie das Onlinestellen des Advertorials. Advertorials werden deutlich mit dem Zusatz „Anzeige“ gekennzeichnet.

Mit dem medienübergreifenden Advertorial/Sponsored-Post-Kombipaket erlaubt Ihnen ONEtoONE, Ihr Content-Marketing crossmedial über alle Plattformen von ONEtoONE auszuspielen: Ihr Advertorial/Sponsored Post erscheint zusätzlich zur Online-Version

- in der EPaper-Version die auf ONEtoONE.de veröffentlicht wird.
- in der gedruckten Ausgabe von ONEtoONE, die an Abonnenten sowie an relevante Entscheider im Freiversand distribuiert wird.



Advertorial Print  
1/2 Seite (im Preis  
enthalten)

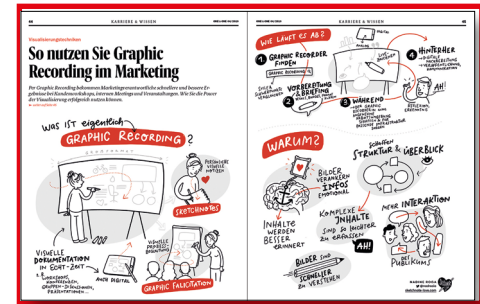
Advertorial Print  
1/1 Seite  
**(inklusive)**



Advertorial Print  
2/1-Seite

Advertorials sind auch  
als gestaltete  
Infografiken möglich

2/1 Seite  
**(Aufpreis 2.100  
Euro)**



@iBusiness Expert Talk

"Recommendations sind der erste Schritt zur Personalisierung"



Markus Bückle,  
Director  
Customer Success



ONEtoONE Expert Talk

"Bei Analytics kommt das Wichtigste oft zu kurz"



Markus Bückle,  
Director  
Customer Success



# Video-Advertorials

BRANDING, GATTUNGSMARKETING, PERSONAL BRANDING

## Expert Talk

„Expert Talk“ ist ein redaktionelles Video-Gespräch mit Ihnen, Ihrem Geschäftsführer oder einem anderen Experten aus Ihrem Haus zu einem inhaltlichen Thema. Dauer zirka 15 Minuten, Interview/Gespräch durch einen kompetenten Fachredakteur/Fachredakteurin, aufgezeichnet als Video und auf dem Video-Startframe/Thumbnail mit Ihrem Firmenlogos und dem Namen des Gesprächspartners. Das Video wird in einem kurzen redaktionellen Teaser-Text als Advertorial integriert, Links und Keywords im Text sind möglich. Standzeit auf der Homepage inklusive - das MP4-File zur Weiterverbreitung bekommen Sie auch. So können Sie Ihr Thema platzieren, sich und Ihr Unternehmen als Kompetenzträger positionieren und auch Ihren Youtube-Kanal füttern.

<p><b>Video-Advertorial „Expert Talk“</b> (redaktionell getriebenes Video-Interview zirka 15 Minuten zu einem beliebigen Thema), inkl. Newsletter-Promotion, Social-Media-Promotion, Firmenlogo auf dem Video-Startbild und MP4-File zur Weiterverbreitung. Schaltbar auf iBusiness.de, ONEtoONE.de und Versandhausberater.de. Veröffentlichung auf einer Plattform.</p>	<p>3.995 Euro</p>
<p><b>Video-Advertorial „Expert Talk“ inklusive einer PremiumPlus-Mitgliedschaft</b> (jährliche Verlängerung), pro Jahr</p>	<p>3.995 Euro</p>
<p><b>Zusätzliche Veröffentlichung</b> pro weiterer Plattform, jeweils inkl. Newsletter-Promotion im jeweiligen Objekt, Platzierung auf der Startseite und Social-Media-Promotion in den Kanälen der jeweiligen Plattform.</p>	<p>1.250 Euro</p>

The screenshot shows the ONE@ONE website interface. At the top, there's a navigation bar with 'Startseite', 'Spezial', 'Themen', 'Businessguide', 'Glossar', 'Wissenswertes', 'Veranstaltungen', 'Shop', and 'Personalisierung'. Below this, there's a main content area featuring an article titled 'Expert-Talk: „Recommendations sind der erste Schritt zur Personalisierung“'. The article includes a video player with a play button and a thumbnail of Markus Bückle, Director of Customer Success at econdal. The text of the article discusses personalization as a key step in recommendation strategy. Below the article, there's a sidebar with 'NEUHEITEN' and 'HEUTE IM FOKUS' sections. At the bottom, there's a social media sharing section with 'Gefällt mir', 'Kommentieren', and 'Teilen' buttons.

**ONE to ONE**  
NEW MARKETING MANAGEMENT  
ONEtoONE NEWS  
Für: [anfrage@oneone.de](mailto:anfrage@oneone.de)

14.02.22

**Karriere**  
**Berufsbilder im Dialogmarketing: Gestatten - Ihre neuen KollegInnen**  
Berufsbilder und -aufgaben im Marketing unterliegen einem stetigen Wandel. Und mit ihnen die Stellenanforderungen. Wir stellen Ihnen exemplarisch sieben Berufsbilder im Dialogmarketing vor, die Sie im Auge behalten sollten. Vielleicht ist Ihr neuer Kollege oder Ihre neue Kollegin schon dabei.

**Anzeige**  
**Print-Mailing is the new Programmatic**  
"Das Print-Mailing ist wie kein zweiter Offline-Kanal geeignet, die Vorteile digitaler Marketing-Systeme mit den Stärken eines "realen" Werbemediums zu 100 % zu vereinen: Es ist heute ein digitales Medium mit online-Output - datengetrieben, automatisiert und mit 100 % Individualisierbarkeit". -> Hören Sie den Vortrag von Lars Schirbach von der Deutschen Post auf der **PRINT & DIGITAL CONVENTION** am **22./23. Juni 2022 in Düsseldorf**.

**Mediennutzung**  
**Die Internetnutzung von Kindern startet immer früher**  
So gut wie alle Kinder und Jugendlichen zwischen 6 und 18 Jahren (98 Prozent) nutzen ein Smartphone oder Tablet. Die Online-Zeit wächst auf 114 Minuten pro Tag. 59 Prozent der 10- bis 18-Jährigen können sich ein Leben ohne Internet nicht vorstellen.

**Anzeige**  
**NETWORKERIN**  
International vernetzt für Ihr Business

**iBusiness** Firmeninformation  
Für Anne Sommer [an.sommer@ibusiness.de](mailto:an.sommer@ibusiness.de)

Nicht lesbar? Hier klicken um den Newsletter Online zu lesen!

**loxxoffice**  
Keller 2022

**Führungswechsel, Lohnabrechnung & Co.**

Herausforderungen verstehen und meistern



**Sonne satt: So klappert es mit der Arbeit bei 30°C+**

Der Sommer steht in den Startlöchern und bringt schon jetzt die ersten heißen Tage mit sich. Unternehmen bringen bereits die Könnertag in Gestaltung. Im heimischen Büro können viele davon nur träumen. Doch auch ohne Kühlgerät kann man bei heißen Temperaturen effizient arbeiten. Das sind unsere Top 10 Tipps für den Sommer.

[Jetzt weiterlesen](#)

Zünde den Auftrags-Turbo: Erstelle  
mit wenigen Klicks die Daten...

**ASENDIA**  
FLEXIBLE & FUTURE RETAIL

**Treffen Sie die Logistikexperten von Asendia auf der K5**

Als internationaler Versanddienstleister bietet Ihnen **Asendia flexible**, skalierbare Versandlösungen für die Crossborder E-Commerce-Logistik. Besuchen Sie uns am Stand 129 auf der **K5 FUTURE RETAIL CONFERENCE** und sprechen Sie mit unseren Experten über Möglichkeiten für Ihr Business - wir freuen uns auf das Gespräch!

Sehr geehrte Frau Stromer,  
die wichtigste strategische Herausforderung von Entscheidungsträgern wird in Zukunft die Herstellung der Resilienz ihres Unternehmens sein: E-Retailer müssen sich anpassen und widerstandsfähiger werden, um auch in Krisenzeiten bestehen zu können.  
Unser brandneues Spezial "Zukunft E-Commerce" zeigt strategische Handlungspfade auf - von ERP- bis Lieferkettenersatz, von Payment bis Instalogistik, von DCC-Konzepten bis Marktplatz-Entwicklungen.  
Es ist als E-Magazin ab sofort kostenlos und ohne Registrierung für Sie abrufbar.

[Hier Ihr E-Magazin kostenlos abrufen](#)

Ich wünsche Ihnen eine spannende und erhellende Lektüre.

*Joachim Graf*  
Joachim Graf  
Herausgeber

P.S. Bitte beachten Sie unsere Sponsoren, ohne die dieses Spezial nicht möglich gewesen wäre:



# EMAIL-MARKETING

NEWSLETTER- UND STANDALONE-MAILINGS

## Standalone-Mailings/Permission-Marketing

Exklusiv verschicken wir Ihre Werbebotschaft per E-Mail an bis zu 55.000 persönlich bekannte Entscheider: Natürlich 100 Prozent Double-Opt-In, natürlich DSGVO-konform. Die Ansprechpartner können Sie selektieren nach Geschlecht, Abteilung, Funktion, Postadresse, Firmengröße, Branchensegmenten und Interessenbereichen. Und natürlich verschicken wir personalisierte Mailings und analysieren für Sie Open- und Klickrate und zählen, welcher Link in Ihrem Mailing häufiger geklickt wurde als andere.

Für höchste Response-Qualität beschicken wir die Verteiler im Mittel höchstens alle 14 Tage: Sichern Sie sich also frühzeitig Ihren Wunsch-Versandtermin (z.B. vor Veranstaltungen). Gerne stellen wir gemeinsam mit Ihnen handverlesene und auf Ihre Marketinganfordernisse optimierte EMail-Verteiler zusammen. Fragen Sie einfach nach spezifischen Selektionen. Aktuelle Standalone-Kampagnen finden Sie auf [hightext.de/firmeninformation](http://hightext.de/firmeninformation)

<b>Individuelle Verteiler</b>	TKP 395 Euro
<b>ONEtoONE-Newsletterempfänger*</b>	TKP 285 Euro
<b>neuhandeln-Newsletterempfänger*</b>	TKP 285 Euro
<b>Gesamtverteiler (55.000 Empfänger komplett)</b>	TKP 285 Euro

Mindestumsatz pro Auftrag 1.000 Euro; Inklusive detaillierter Open- und Klickauswertung; Preis zuzüglich 175 Euro Setup-Gebühr pro Versand, inklusive einem Korrekturlauf, alle weiteren Korrekturen berechnen wir mit 85 Euro pro angefangener Arbeitsstunde (eigile Korrekturen, die innerhalb einer Woche ausgeführt werden sollen, berechnen wir mit 125 Euro pro angefangener Arbeitsstunde).

\*nur komplett buchbar

<b>Versand von Pressemitteilungen</b> über die Verteiler „interaktive Medien“ oder „Entertainment“ oder „E-Health/Medizin/Pharma“ von <a href="http://press1.de">press1.de</a> (jeweils rund 1.000 Empfänger) pauschal je Versand und Verteiler	125 Euro
<b>Paket mit 10 Versandslots</b>	1.025 Euro

**ONEtoONE**  
NEW MARKETING MANAGEMENT  
22. Juni 2022

Diese Ad-Special informiert über Veranstaltungen, Lösungen und Tools für zukunftspräzises Marketing

**Predictive Analytics Methoden, die jeder Marketer kennen sollte**  
Dienstag, 06.09.2022  
10-11 Uhr

**Predictive Analytics Methoden, die jeder Marketer kennen sollte**

Sehr geehrte Damen und Herren,

wollen Sie schon immer im Voraus wissen:  
...wie sich Ihre Kunden in Zukunft verhalten werden?  
...welche Marketing Kampagnen am Besten bei Ihren Kunden ankommen wird?  
...welches Produkt Ihre Kunden höchstwahrscheinlich als nächstes kaufen werden?

In unserem kostenfreien Webinar am Dienstag, den 06.09.2022 von 10-11 Uhr, zusammen mit Herrn, dass Sie kein Data Scientist sein müssen, um das Verhalten Ihrer Kunden vorherzusagen zu können. Wir zeigen auf, was sich in Ihren Daten verbirgt und wie Sie mithilfe verschiedener Predictive Analytics Methoden das künftige Verhalten Ihrer Kunden voraussagen können. In der zweiten Hälfte des Webinars werden wir Ihnen ein hochmodern live anhand von Beispielen vorstellen. Übergeben.

- Profiling/look-a-like Modellierung
- Next best Offer und

**ONEtoONE**  
DER ONLINE-SERVICE FÜR DIE ZUKUNFT DES BUSINESS  
www.futuretext.de  
Versandhausberater

Die nachfolgenden Informationen erhalten Sie vom Versandhausberater im Auftrag des werbenden Unternehmens, mit der Bitte um freundliche Beachtung. Haben Sie keine weiteren Informationen dieser Unternehmen erhalten möchten, nutzen Sie bitte den Link zum Abbestellen am Seitenende.

**NICHT BEZAHLT! Hier klicken um den Newsletter China zu beenden**

**75 JAHRE**  
Wir liefern Zukunft.

SOLLINGEN,  
02.-03. JUNI  
2022

Für Freunde, Partner und Mitglieder des beth

**Jetzt kostenlose Teilnahme sichern!**

75 Jahre - Wir liefern Zukunft! Unter diesem Motto wollen wir am 02. Juni auf das zurückblicken, was im Wandel Bestand hat, wenn der Wandel beständig ist

**iBusiness Firmeninformation**

DER BEST RUN SAP

**SAP Customer Experience**

Die Meeting geht über Mittelstand  
**SAP Customer Experience**  
22. Juni 10 Uhr  
Auf Einladung einladen

Wie können Mitarbeiter ihre Kund:innen von der Anzeigengruppe bis zur Markenwelt begleiten? Die Antworten auf diese zentrale Fragestellung erfahren wir am **Mittwoch, den 22. Juni von 10 - 11 Uhr**, vor im Web-Seminar

Sehr geehrte Frau Stommert,

das Thema Kundenorientierung ist längst kein neues Schlagwort mehr. Es will gelebt werden. Die Woes in die Praxis umzusetzen stellt für viele Unternehmen eine Herausforderung dar. Diese Herausforderung ist allerdings nicht unlösbar. Daher laden wir Sie ganz herzlich zu unserem Web-Seminar am **Mittwoch, den 22. Juni von 10 - 11 Uhr**, ein.

Lernen Sie von Customer Experience Experten mit verschiedenen Perspektiven aus unterschiedlichen Unternehmensbereichen

- Wie Sie Ihre in Ihrer Customer Experience gehen und
- Wie Unternehmen ihre Kunden nachhaltig begeistern können und sie optimal durch die Customer Journey begleiten
- Wie Herausforderungen im Mittelstand mit den richtigen Ansätzen in Web-Seminarformaten bewältigt werden können

Sie erfahren, wie mittelständische Unternehmen passend zu ihrem Geschäftsmodell eine **CX Strategie entwickeln oder optimieren** können und dafür **best practices** ableiten können, die Ihre Kunden durch die CX begeistern



## Newsletteranzeigen

Zwei Arten von Newslettern produziert der HighText-Verlag: Regelmäßig erscheinende Newsletter, die je nach Objekt ein- bis fünfmal pro Woche herausgegeben werden. Außerdem erscheinen plattformübergreifende Sondernewsletters, die zu wichtigen Branchenveranstaltungen produziert und an unseren Gesamtverteiler verschickt werden.

Premium-Platzierung (1. Anzeige im Newsletter; BxH 600x120px oder 390 Anschläge als Fließtext plus Überschrift, Logo und Link)

iBusiness (5x pro Woche; gesamt ca. 45.000 Ex.)	995 Euro
ONEtoONE (3x pro Woche; gesamt ca. 17.000 Ex.)	795 Euro
neuhandeln (1x pro Woche; ca. 15.000 Ex.)	910 Euro
Sondernewsletter (u.a. zu Branchenveranstaltungen wie OMR, DRUPA 24, dmexco, K5, LogiMAT etc.; Kombiauflage ca. 55.000 Ex.)	1.995 Euro

Standard-Platzierung (BxH 600x90 Pixel oder 390 Anschläge als Fließtext plus Überschrift, Logo und Link)

iBusiness (5x pro Woche; gesamt ca. 45.000 Ex.)	825 Euro
ONEtoONE (3x pro Woche; gesamt ca. 17.000 Ex.)	750 Euro
Sondernewsletter (u. a. zu Branchenveranstaltungen wie OMR, DRUPA 24, dmexco, K5, LogiMAT etc.; Kombiauflage ca. 55.000 Ex.)	1.650 Euro

28.03.22 | ONEtoONE News | für verhandeln.de

**Fünf Digital Commerce-Trends, die Märkte durch turbulente Zeiten bringen**

Der digitale Handel herrscht. Neben dem allgemeinen Trend zum Mobile Commerce, hebt vor allem der Social Commerce seine neue Technologien wie "AR-Shopping" die nächste Entwicklung im digitalen Handel voran. Doch die fortschreitende Wirtschaftslage verursacht viele Verbraucherfragen und hemmt die Entwicklung. Wie Märkte im Digital Commerce diesen Herausforderungen begegnen können und welche Trends sie dabei beachten sollten.

**ECRTAG 2022**

Die größten Handelstrends des Jahres 2022

10. bis 12. März 2022 | 10.00 bis 18.00 Uhr

**Wie Sie typische Hindernisse für den Erfolg der Customer Journey beseitigen**

Während der Implementierung einer Kundenreise sind von einem kundenzentrierten E-Mail-Marketing.

**ECRTAG 2022**

Die größten Handelstrends des Jahres 2022

10. bis 12. März 2022 | 10.00 bis 18.00 Uhr

Newsletter-Anzeigen sind für einzelne Objekte und plattformübergreifend buchbar, können als Banner, Text oder Bild/Text-Kombi geliefert werden und werden für Desktop und mobil optimiert ausgespielt.

28.03.22 | ONEtoONE News | für verhandeln.de

**Wie Sie typische Hindernisse für den Erfolg der Customer Journey beseitigen**

Während der Implementierung einer Kundenreise sind von einem kundenzentrierten E-Mail-Marketing.

**ECRTAG 2022**

Die größten Handelstrends des Jahres 2022

10. bis 12. März 2022 | 10.00 bis 18.00 Uhr

**ECRTAG 2022**

Die größten Handelstrends des Jahres 2022

10. bis 12. März 2022 | 10.00 bis 18.00 Uhr

Newsletter-Anzeigen sind für einzelne Objekte und plattformübergreifend buchbar, können als Banner, Text oder Bild/Text-Kombi geliefert werden und werden für Desktop und mobil optimiert ausgespielt.

28.03.22 | ONEtoONE News | für verhandeln.de

**Mobil optimiert**

Der Mobile Commerce wird auch in Deutschland immer beliebter. Klappt vier von fünf Deutschen nutzen das Smartphone wenigstens gelegentlich, um im Internet einzukaufen. zögelt bringt unsere B2B E-Commerce-Lösung, umso wichtiger ist die für Online- und Versandhandelsunternehmen, ihren Shop fürs für Smartphones zu optimieren. Was es dabei zu beachten gilt, fassten wir heute in unserer Checkliste für Sie zusammen.

Ich wünsche eine spannende Leseliste!

Mit: Susanne Fricke  
Redaktion Versandhausberater

**B2B E-COMMERCE SO FINDEN SIE DAS RICHTIGE SYSTEM.**

ZUM DOWNLOAD ▶

**Sechs Tipps für zufriedener Mobileshopper**

Mobile Onlineshopper sind anspruchsvoller. Sie haben wenig Zeit, wollen die gesuchten Produkte schnell finden und am liebsten mit einem Klick kaufen. 1. Checkt knapp das der Preis of eher schlecht. 2. Sechs Tipps, was gegenüberne besser machen können. [weiterlesen](#)

**Neupositionierung des Multichannel-Marketing mit individualisiertem Print**

Welche Chancen stecken im Multichannel-Publishing? Was kann die digitale Content-Marketing-Strategie und wo ist das Platz für das analoge Printprodukt? Auch in diesem Jahr liefert die Kongress-Messe die Antworten auf die wichtigsten Branchenfragen und bietet die Brücke von der Technologie zu konkreten Anwendungen. [PRINT & DIGITAL CONVENTION am 28.-29. Juni 2022 in Düsseldorf!](#)

**E-Commerce in den Niederlanden**

Niederländische Onlinehändler sind hoch aktiv und

12.07.21 Anna Schmalzer

**iBusiness-Vodcast: Vom Aufstieg der Plattform-Ökonomie - und wo das Gefecht um die Web-Zukunft stattfindet**

Wie haben es Google, Amazon, Facebook und Co geschafft, ihre Macht zu erlangen - und eine Prognose, auf welchem Feld die nächste große Digital-Revolution stattfinden wird. [weiterlesen](#)

**B2B E-COMMERCE SO FINDEN SIE DAS RICHTIGE SYSTEM.**

ZUM DOWNLOAD ▶

**Tech-Tidbits: Kassensystem mit Roboter-Anbindung, Plattform für 21st Century Skills**

Was uns in der vergangenen Woche an Entwicklungen, Produkten und Services

**Ranking: Das sind die größten Internet-Fullservice-Agenturen in Deutschland**

@iBusiness

Sehr geehrter Herr Graf,

trotz Ukrainekrieg und Inflation: Das abgelaufene Jahr war das bisher besten für die deutschen Internet-Fullserviceagenturen: Über 2,7 Milliarden Euro Honorarumsatz haben sie zusammen für das Internetagentur-Ranking 2023 gemeldet. Das ist ein Plus von 16 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Ebenfalls außergewöhnlich: Die Zahl der Arbeitsplätze wuchs fast genauso stark wie der Honorarumsatz.



Hier das vollständige Internetagentur-Ranking abrufen!

Wer am besten abgeschnitten hat, wer es auf das Siegestreppchen geschafft hat - und welche Agenturen in welchen Segmenten besonders erfolgreich waren, dass lesen Sie in der detaillierten Analyse meiner Kollegin Susan Rönisch. Dort finden Sie auch das komplette Internetagentur-Ranking sowie alle Subrankings.

Ich wünsche Ihnen eine anregende Lektüre. Ihr,

*Joachim Graf*

Joachim Graf  
Herausgeber

PS: Bitte beachten Sie unsere Sponsoren, ohne die dieses Ranking nicht möglich gewesen wäre:



**Internetagentur-Ranking 2023: Branchenumsatz klettert über 2,7 Milliarden Euro**

Die deutschen Full-Service-Internetagenturen sind robust durch das dritte Krisenjahr in Folge gesteuert. Vor allem die Honorarumsätze der Branchendickschiffe und der Top-50-Agenturen legen kräftig zu. Dennoch bleibt die anhaltende Konzentration unter den Großagenturen ein Problem für mittlere und kleinere Digitalagenturen.

Online Nachlesen

Anzeige

**mgm**  
Online-Shops | Marktplätze  
E-Food | Internationalisierung  
[commerce.mgm-tp.com](https://commerce.mgm-tp.com)

**ONE2ONE**

NEW MARKETING MANAGEMENT

Sehr geehrter Herr Graf,

trotz Ukrainekrieg und Inflation: Das abgelaufene Jahr war das bisher besten für die deutschen Internet-Fullserviceagenturen: Über 2,7 Milliarden Euro Honorarumsatz haben sie zusammen für das Internetagentur-Ranking 2023 gemeldet. Das ist ein Plus von 16 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Ebenfalls außergewöhnlich: Die Zahl der Arbeitsplätze wuchs fast genauso stark wie der Honorarumsatz.



Hier das vollständige Internetagentur-Ranking abrufen!

Wer am besten abgeschnitten hat, wer es auf das Siegestreppchen geschafft hat - und welche Agenturen in welchen Segmenten besonders erfolgreich waren, dass lesen Sie in der detaillierten Analyse meiner Kollegin Susan Rönisch. Dort finden Sie auch das komplette Internetagentur-Ranking sowie alle Subrankings.

Ich wünsche Ihnen eine anregende Lektüre. Ihr,

*Joachim Graf*

Joachim Graf  
Herausgeber

PS: Bitte beachten Sie unsere Sponsoren, ohne die dieses Ranking nicht möglich gewesen wäre:



**Internetagentur-Ranking 2023: Branchenumsatz klettert über 2,7 Milliarden Euro**

Die deutschen Full-Service-Internetagenturen sind robust durch das dritte Krisenjahr in Folge gesteuert. Vor allem die Honorarumsätze der Branchendickschiffe und der Top-50-Agenturen legen kräftig zu. Dennoch bleibt die anhaltende Konzentration unter den Großagenturen ein Problem für mittlere und kleinere Digitalagenturen.

Online Nachlesen

Anzeige

**mgm**  
Online-Shops | Marktplätze  
E-Food | Internationalisierung  
[commerce.mgm-tp.com](https://commerce.mgm-tp.com)

**n** DER ONLINE-SERVICE FÜR  
DIE ZUKUNFT DES HANDELS.  
Zukunftsforschung für  
Verandahaberberater

Sehr geehrter Herr Graf,

trotz Ukrainekrieg und Inflation: Das abgelaufene Jahr war das bisher besten für die deutschen Internet-Fullserviceagenturen: Über 2,7 Milliarden Euro Honorarumsatz haben sie zusammen für das Internetagentur-Ranking 2023 gemeldet. Das ist ein Plus von 16 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Ebenfalls außergewöhnlich: Die Zahl der Arbeitsplätze wuchs fast genauso stark wie der Honorarumsatz.



Hier das vollständige Internetagentur-Ranking abrufen!

Wer am besten abgeschnitten hat, wer es auf das Siegestreppchen geschafft hat - und welche Agenturen in welchen Segmenten besonders erfolgreich waren, dass lesen Sie in der detaillierten Analyse meiner Kollegin Susan Rönisch. Dort finden Sie auch das komplette Internetagentur-Ranking sowie alle Subrankings.

Ich wünsche Ihnen eine anregende Lektüre. Ihr,

*Joachim Graf*

Joachim Graf  
Herausgeber

PS: Bitte beachten Sie unsere Sponsoren, ohne die dieses Ranking nicht möglich gewesen wäre:



**Internetagentur-Ranking 2023: Branchenumsatz klettert über 2,7 Milliarden Euro**

Die deutschen Full-Service-Internetagenturen sind robust durch das dritte Krisenjahr in Folge gesteuert. Vor allem die Honorarumsätze der Branchendickschiffe und der Top-50-Agenturen legen kräftig zu. Dennoch bleibt die anhaltende Konzentration unter den Großagenturen ein Problem für mittlere und kleinere Digitalagenturen.

Online Nachlesen

Anzeige

**mgm**  
Online-Shops | Marktplätze  
E-Food | Internationalisierung  
[commerce.mgm-tp.com](https://commerce.mgm-tp.com)

Ihre Anzeige erscheint in den Sondernewslettern medienübergreifend (hier: Sondernewsletter Internetagentur-Ranking)

iBusiness Dienstleisterverzeichnis - Ihre Einträge

### Ihr Eintrag im iBusiness Dienstleisterverzeichnis



**Sommer & Co. GmbH**  
Dienstleister

-  Eintrag bearbeiten
-  Whitepaper, Gastbeiträge, Firmeninformation und Video
-  Eintrag ist freigegeben. Klick: Sperren
-  Eintrag löschen

Whitepaper   Gastbeiträge   Firmeninformation   Video

[+ Neuen Gastbeitrag anlegen](#)

Firmen des Jahres 2021 - Erklärvideo - nur dein Markt  
11.02.2021 - 11.02.2021  
Redaktionsfreigabe:   
Abrufe: 103

Die 25 besten Imagefilm Beispiele  
16.11.2020 - 16.11.2020  
Redaktionsfreigabe:   
Abrufe: 249

Die 30 besten Erklärvideo Beispiele  
15.11.2020 - 15.11.2020  
Redaktionsfreigabe:   
Abrufe: 231

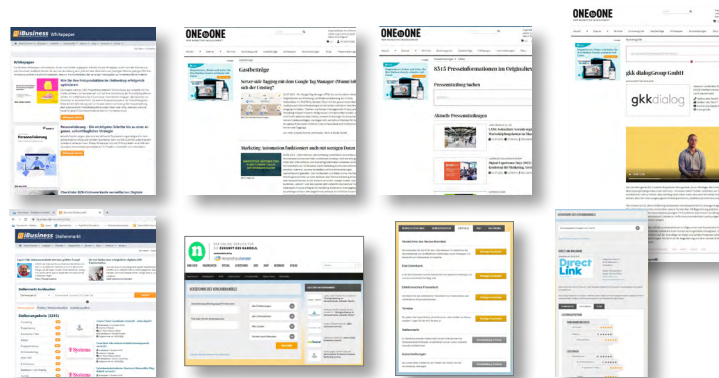
# Premium Plus

# Premium Enterprise

MITGLIEDSCHAFTEN




## PremiumPlus

Sie sichern sich für Ihr Unternehmen eine kontinuierliche crossmediale Präsenz, Content-Marketing und SEO-Sichtbarkeit:



- einen detaillierten Online-Firmeneintrag inklusive Logo
- Zugriff auf sämtlichen Premium-Content der jeweiligen Plattform
- Sie können beliebig viele Gastbeiträge, Whitepaper und Pressemitteilungen auf der jeweiligen Plattform bereitstellen
- Unser Crawler stellt Ihre Stellenanzeigen im Jobportal der jeweiligen Plattform ein und platziert Sie ganz oben
- Ihr Logo wird bei inhaltlich passenden Artikeln auf der jeweiligen Plattform automatisch eingebildet
- 5% Rabatt auf alle Anzeigenschaltungen der jeweiligen Plattform



PremiumPlus-Angebote nach Plattform	 iBusiness Zukunftsforschung für interaktives Business	 ONEtoONE NEW MARKETING MANAGEMENT	 DER ONLINE-SERVICE FÜR DIE ZUKUNFT DES HANDELS. powered by Versandhausberater
Enthaltenes Print-Abonnement Dienstleistereintrag	iBusiness Executive Summary iBusiness.de/dienstleister; Logo-Rotation auf Startseite	ONEtoONE Business Guide online und Eintrag Print- und EMagazin-Ausgaben	Versandhausberater Verzeichnis des Versandhandels online und E-Retailer Jahrbuch
PremiumPlus pro Jahr	870 Euro	870 Euro	995 Euro
PremiumPlus pro Jahr plus einem Online-Advertorial jährlich)	2.870 Euro	-	-
PremiumPlus pro Jahr plus einem Online-Advertorial und einem 0,5 seitigen Print-Advertorial jährlich)	-	2.870 Euro	2.995 Euro

## PremiumPlus Enterprise

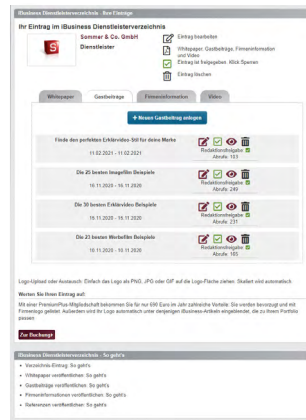
PremiumPlus Enterprise ist das Sichtbarkeits-Paket für Ihr Unternehmen auf drei Plattformen: Ihr Unternehmens-Eintrag erscheint im iBusiness Dienstleister-Verzeichnis, im ONEtoONE Businessguide (Online und Print) sowie im Verzeichnis neuhandeln.de. Ihre Gastbeiträge, Presseinformationen, Whitepaper, Firmeninformationen und Stellenanzeigen erscheinen ebenfalls auf iBusiness.de, ONEtoONE.de und neuhandeln.de. Unser Crawler holt Ihre Stellenanzeigen, sofern technisch möglich, automatisch auf alle drei Plattformen.

In Suchergebnissen sowohl in den Verzeichnissen als auch in den Stellmärkten wird Ihr Unternehmen bevorzugt gelistet. Darüber hinaus verlinken wir Ihr Unternehmen bei allen redaktionellen Erwähnungen auf iBusiness.de, ONEtoONE.de und neuhandeln.de zum Dienstleisterprofil und blenden Logo und Kurzinfo unterhalb passender redaktioneller Beiträge auf iBusiness.de, ONEtoONE.de und neuhandeln.de ein.

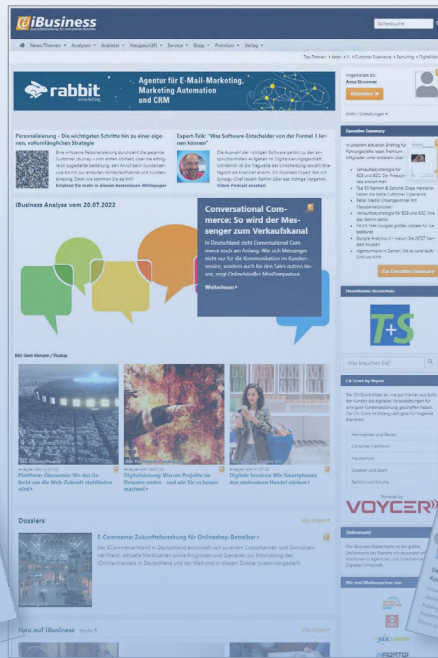
Sämtliche Kommunikationsleistungen für Ihr Unternehmen können Sie bequem an einer Stelle pflegen. Was Sie auf einer Plattform ändern, ist sofort auch auf allen Plattformen sichtbar.

**Komplettpreis:**  
**1.998 Euro/Jahr**

**inklusive 1 Frei-Advertorial/Jahr  
 auf allen Plattformen:**  
**4998 Euro/Jahr**



Leistungen	Plattformen
Premium-Zugriff online	alle
Alle Print-Ausgaben	alle
Stellenmarkt-Listung mit Logo & Priorität	alle
Stellenmarkt-Jobcrawler täglich	alle
Logo-Rotation Startseite	iBusiness
Dienstleisterverzeichnisse: Doppelt so großes Leistungsspektrum eintragbar (300 statt 150 Punkte)	alle
Firmenlogo bei passenden redaktionellen Beiträgen	alle
Pressefach für Presseinformationen	alle
Distribution von Pressemitteilungen	alle
Gastbeiträge, Whitepaper, Pressemitteilungen veröffentlichen	alle
Dienstleisterverzeichnis: Freischaltung	alle
Dienstleisterverzeichnis: Logo & Video	alle
Dienstleisterverzeichnis: PDF-Upload	alle
Dienstleisterverzeichnis: Bevorzugte Listung	alle
10% Rabatt auf Medialösungen	alle
Eintrag im Business Guide von ONEtoONE (Print)	ONEtoONE
Dienstleisterprofil auf neuhandeln.de	neuhandeln



# Bannerwerbung

## neuhandeln.de

Ihr Werbebanner wird sowohl auf der reichweitenstarken Startseite von neuhandeln.de geschaltet als auch auf jeder Content-Seite. So erreichen Sie während der Schaltzeit eine hohe Awareness in der Zielgruppe.

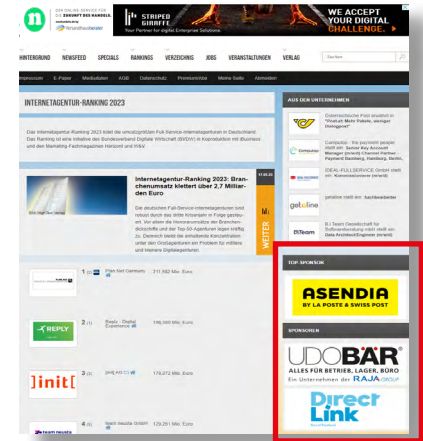
## iBusiness.de

Auf iBusiness.de schalten wir auf den Bannerplätzen ausschließlich Ihre hochwertigen Kampagnen. Ist keine Kampagne gebucht, bleibt der Werbeplatz leer oder wird, je nach Position, mit redaktionellen Inhalten belegt. Damit erhalten wir die Aufmerksamkeit unserer Leser für die Werbung und vermeiden Gewöhnungseffekte.

Alle gängigen Bannerformate sind auch auf den Startseiten und sämtlichen redaktionellen Seiten verfügbar.



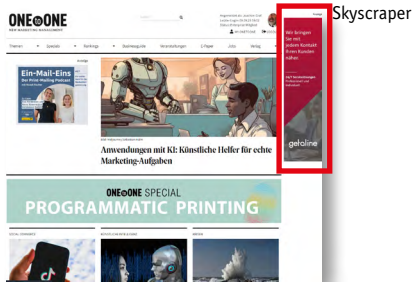
Auf der Startseite von Versandhausberater.de sind zusätzlich Sponsoring-Formate verfügbar.



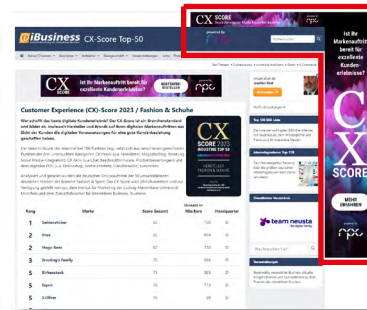
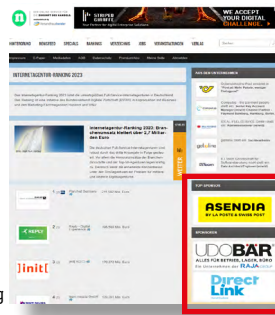
## ONEtoONE.de

ONEtoONE.de ist die Erweiterung der ONEtoONE-Printausgabe und veröffentlicht regelmässig Neuheiten aus der gesamten Welt des New-Marketing-Management. Rankings, der größte Stellenmarkt der Branche sowie aktuelle Termine und Berichterstattung über Akteure, Veranstaltungen und Trends machen ONEtoONE.de zu einem der führenden Portale für New-Marketing-Management. Hier findet sich unter anderem auch sämtliche Ausgaben als E-Magazin sowie die Inhalte sämtlicher Rankings und Specials.

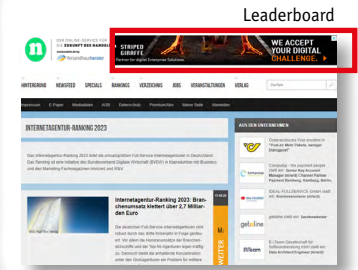
Spezialisierte Sponsoring-Kampagnen, zum Beispiel auf Rankings, sind auf Anfrage verfügbar.






Sponsoring



Hockeystick



	 iBusiness Zukunftsforschung für interaktives Business	 ONE@ONE NEW MARKETING MANAGEMENT	 DER ONLINE-SERVICE FÜR DIE ZUKUNFT DES HANDELS. powered by Versandhausberater
Unique User / Woche*	7.300	6.100	1.460
Page Impressions / Woche*	16.500	16.700	2.300
Leaderboard* (BxH 1152x140 px) pro Woche	890 Euro	890 Euro	890 Euro
Rectangle* (BxH 300x250px und 728x90px) pro Woche	395 Euro	395 Euro	395 Euro
Skyscraper* (BxH 160x600px) pro Woche	450 Euro	450 Euro	450 Euro
Hockeystick* pro Woche (Leaderboard BxH 540x60 plus Skyscraper BxH 210x1.000px)	1.150 Euro	1.150 Euro	1.150 Euro
Premium-Sponsoring auf der Startseite sowie sämtlichen Unterseiten inkl. Link (BxH 300x240px; Mindestlaufzeit 12 Wochen) pro Woche	-	-	300 Euro
Sponsoring auf der Startseite sowie sämtlichen Unterseiten inkl. Link (BxH 300x120px; Mindestlaufzeit 12 Wochen) pro Woche	-	-	175 Euro

\* Angebot umfasst mindestens 30% der verfügbaren Page Impressions des jeweiligen Anzeigenplatzes in Rotation, Streuung bestmöglich mit Frequency Cap. Exklusivbuchung (100% der Page Impressions im Zeitraum): 100% Aufschlag. Im Rahmen des responsiven Designs werden die Banner abhängig von der Viewpointbreite ggf. automatisch bis zu 40% skaliert. Nutzungsdaten Stand 18.-24. Juli 2022.



**TOP 50 B2C SHOPS SCHWEIZ 2023**

Das Schweizer Onlinehandel wächst kontinuierlich. Wir stellen die 50 umsatzstärksten B2C-Onlineshops und digitale Vertriebs-Plattformen auf dem Schweizer Markt. Das Ranking und die Branchen-Untersüchungen der Shops basieren einerseits auf die öffentliche Angaben, andererseits auf Schätzungen von der Capgemini AG.

Rang	Unternehmen	Umsatz (Mio. CHF)
1.	Alpenflur	1.000.000
2.	Alpenflur	800.000
3.	Alpenflur	700.000
4.	Alpenflur	600.000
5.	Alpenflur	500.000
6.	Alpenflur	400.000
7.	Alpenflur	300.000
8.	Alpenflur	200.000
9.	Alpenflur	150.000
10.	Alpenflur	100.000

**TOP 100 SEO-DIENSTLEISTER Q3 2023**

Rang	Unternehmen	Umsatz (Mio. CHF)
1.	Alpenflur	1.000.000
2.	Alpenflur	800.000
3.	Alpenflur	700.000
4.	Alpenflur	600.000
5.	Alpenflur	500.000
6.	Alpenflur	400.000
7.	Alpenflur	300.000
8.	Alpenflur	200.000
9.	Alpenflur	150.000
10.	Alpenflur	100.000

**TOP 100 DIGITALE AGENTUREN 2023**

Rang	Unternehmen	Umsatz (Mio. CHF)
1.	Alpenflur	1.000.000
2.	Alpenflur	800.000
3.	Alpenflur	700.000
4.	Alpenflur	600.000
5.	Alpenflur	500.000
6.	Alpenflur	400.000
7.	Alpenflur	300.000
8.	Alpenflur	200.000
9.	Alpenflur	150.000
10.	Alpenflur	100.000

**TOP 100 INTERNETAGENTUREN 2023**

Das Internetagentur-Ranking 2023 ist die umfassendste Full-Service-Internetagentur. Das Ranking ist eine Mischung aus Kundenbefragungen (iBusiness) und Kollaboration mit Business und der Marketing-Technologiemerkmale (iTech).

Rang	Firma	Umsatz (Mio. Euro)	Wachstum	MA	MA %	Prep-Kopf (Euro)
1	Plan Net Germany G	211.535	38,6 %	1931	87,6 %	111.108
2	REPLY	196.500	18,9 %	1278	94,2 %	153.291
3	init	170.272	23,4 %	881	173,5 %	193.776
4	team neuhaus GmbH	125.281	21,2 %	1211	6,7 %	103.222
5	valantic	121.585	35,1 %	1000	252,0 %	121.108
6	valtech	106.740	13,4 %	585	5,2 %	182.247
7	dlw = B2B	94.700	9,8 %	820	2,8 %	114.408
8	Envisio AG	92.071	97,9	59	54,056	54,056
9	mgm technology partners B	78.544	0,3 %	310	8,4 %	151.845
10	Digital Thinkers B	78.382	12,8 %	331	45,1 %	144.407

# Rankings und Übersichten

PITCHMARKETING

## Crossmediale Rankings, Listings, Übersichten

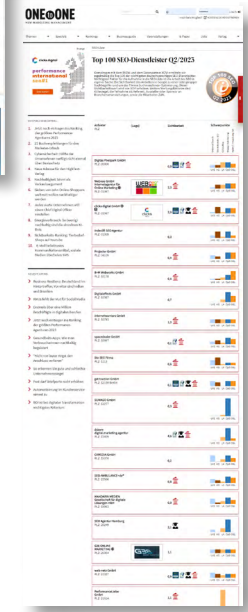
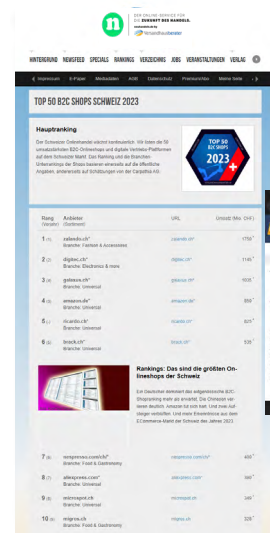
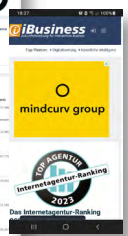
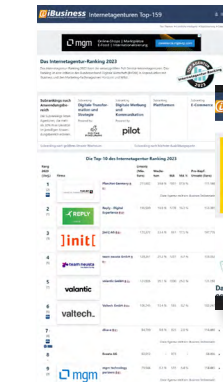
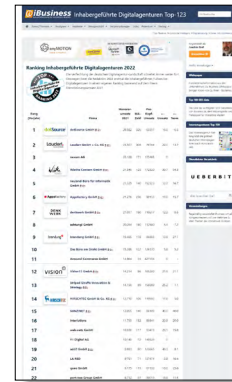
Ob Agenturen oder SEO-Dienstleister, ob Onlineshops oder Veranstaltungen: Die von den Redaktionen aufwendig recherchierten und zusammengestellten Rankings, Listings und Übersichten machen seit vielen Jahren die digitalen und interaktiven Märkte transparenter – für Kunden und Anbieter gleichermaßen. Alle Rankings, Listings und Übersichten werden crossmedial publiziert und liefern so viele Touchpoints für Ihr Pitchmarketing:

Als **Rankings** sind sie auf iBusiness.de, ONEtoONE.de und neuhandeln.de abrufbar. Sie listen beispielsweise Agenturen nach Billings, Onlineshops nach Umsatz oder Dienstleister nach Reichweite. Wo es sich anbietet, sorgen Unterrankings für zusätzliche Markt- und Anbieter-Transparenz. Verlinkungen führen potenzielle Kunden direkt in unsere Dienstleisterverzeichnisse – oder eben auf die jeweilige Website.

Beim Internetagenturranking – das wir seit 2008 unter anderem zusammen mit dem BVDW organisieren – weist das Onlineranking 110.000 direkte Onlineabrufe auf. Die SEO-Liste – das Verzeichnis der führenden SEO-Agenturen – erscheint seit 2010 und erhält mehrere tausend Abrufe monatlich. Der Basiseintrag mit Umsatzangaben etc. (ohne Adresse und Link) ist in den Onlinerankings kostenlos. Die kumulierte Plattformreichweite beträgt rund 100.000 Unique User/Monat.

Mit Produkt- und Servicemarkierungen in Online- wie Print-Rankings können Anbieter zusätzlich auf ihre Marktreichweite hinweisen. So können beispielsweise Shopsystem-Anbieter diejenigen gerankten Onlineshops markieren, die ihre Lösung einsetzen, System-Anbieter diejenigen Agenturen markieren, die sie als Servicepartner führen.

Produkt- und Servicemarkierungen sowie Sponsoringbanner werden in der Regel zwölf Monate lang geschaltet (bis zur Erscheinung des Folgerankings). Produkt- und Servicemarkierungen und Logos sind in den archivierten Rankings zeitlich unbegrenzt abrufbar.



Bei Erscheinen eines jeden **Rankings** sorgen hochauflagige **E-Mail-Sondernewsletter** (Gesamtauflage je Versand: 55.000 Empfänger) zusammen mit der begleitenden redaktionellen Berichterstattung für hohe Awareness für die jeweilige Übersicht, das jeweilige Ranking oder das Listing. Durch die prominente Platzierung der **Sponsoringbanner** erhalten Sie zusätzlich besonders hohe Aufmerksamkeit für Ihre Botschaften.

**Poster** erreichen die Abonnenten von ONEtoONE, iBusiness und Versandhausberater und werden zusätzlich im Streu-Wechselversand an diejenigen der 55.000 registrierten Nutzer verschickt, die eine besondere Affinität zum Thema aufweisen und die Einkaufsentscheidungen für das jeweilige Themenfeld treffen können. Zusätzlich werden sie als PDFs zum kostenlosen Herunterladen vom Verlag auf allen Plattformen bereitgestellt.

Alle Rankings werden über die **Social-Media-Kanäle** aller Medien kommuniziert (kumuliert über 40.000 Kontakte). Die von den gerankten Unternehmen lizensierbare Ranking-Siegel sorgen für weiteren Traffic.

Nur mit einem Sponsoring erwerben Unternehmen das Recht, die **Ranking-Siegel** als Qualitätsbestätigung zu führen und auf Webseiten, Werbematerialien und in ihrer Social-Media-Kommunikation zu benutzen.

Über eine Viertelmillion: <b>Kontaktreichweite Rankings</b>	
E-Mail (Sondernewsletter)	55.000 Empfänger
Social Media (LinkedIn, Xing, Facebook, Twitter, Instagram)	40.000 Kontakte
Web (Ranking-Abrufe)	bis zu 110.000 Abrufe
Web (Begleitartikel)	bis zu 20.000 Abrufe
Downloads (PDF)	ca. 3.000
Print-Auflage	ca. 7.500 Exemplare

**Ranking: Das sind die größten Internat-Fullservice-Agenturen in Deutschland**

Siehe geheilt: Herr Guaf.

Im Jahr 2023... (text continues with details about the ranking and agency performance)

**Hier das vollständige Internetaгентur-Ranking abrufen!**

Vier am besten abgesehen hat, wer es auf das Siegel... (text continues)

Ich wünsche Ihnen eine anregende Lektüre. Bf.

Jauchim Guaf  
Herausgeber

PS: Bitte beachten Sie unsere Sponsoren, ohne die dieses Ranking nicht möglich gewesen wäre.

REPLY | STRIPED GIBRIFT | mgm

**Internetaгентur-Ranking 2023: Branchenumsatz klettert über 2,7 Milliarden Euro**

Die deutschen Full-Service-Internetaгентuren sind robust durch das dritte Krisenjahr in Folge gesteuert. Vor allem die Honorarumsätze der Branchenschlüssel und der Top-50-Agenturen liegen kräftig zu. Dennoch bleibt die anhaltende Konzentration unter den Großagenturen ein Problem für mittlere und kleinere Digitalagenturen.

Online Nachrichten

Anzeige

mgm | Online-Shops | Marktplätze | E-Food | Internationalisierung | commerce.mgm-tp.com

Die vierte Welle der Agentur-Diskussion: Wie sich die Welt für Agenturen verändern wird

**ONE2ONE**  
NEW MARKETING MANAGEMENT

Siehe geheilt: Herr Guaf.

Im Jahr 2023... (text continues with details about the ranking and agency performance)

**Hier das vollständige Internetaгентur-Ranking abrufen!**

Vier am besten abgesehen hat, wer es auf das Siegel... (text continues)

Ich wünsche Ihnen eine anregende Lektüre. Bf.

Jauchim Guaf  
Herausgeber

PS: Bitte beachten Sie unsere Sponsoren, ohne die dieses Ranking nicht möglich gewesen wäre.

REPLY | STRIPED GIBRIFT | mgm

**Internetaгентur-Ranking 2023: Branchenumsatz klettert über 2,7 Milliarden Euro**

Die deutschen Full-Service-Internetaгентuren sind robust durch das dritte Krisenjahr in Folge gesteuert. Vor allem die Honorarumsätze der Branchenschlüssel und der Top-50-Agenturen liegen kräftig zu. Dennoch bleibt die anhaltende Konzentration unter den Großagenturen ein Problem für mittlere und kleinere Digitalagenturen.

Online Nachrichten

Anzeige

mgm | Online-Shops | Marktplätze | E-Food | Internationalisierung | commerce.mgm-tp.com

Die vierte Welle der Agentur-Diskussion: Wie sich die Welt für Agenturen verändern wird





SEO-Listings 2024	Vorlagen bis	Erscheinungs-termin	Inhalt
SEO-Jahreslisting	05.02.24	28.02.24	Jahreslisting der wichtigsten deutschsprachigen SEO-Agenturen nach Sichtbarkeit (inkl. gedrucktem Jahresposter)
SEO-Listing Q1/2024	12.03.24	19.03.24	1. Quartalslisting der wichtigsten deutschsprachigen SEO-Agenturen nach Sichtbarkeit
SEO-Listing Q2/2024	11.06.24	18.06.24	2. Quartalslisting der wichtigsten deutschsprachigen SEO-Agenturen nach Sichtbarkeit
SEO-Listing Q3/2024	10.09.24	17.09.24	3. Quartalslisting der wichtigsten deutschsprachigen SEO-Agenturen nach Sichtbarkeit
SEO-Listing Q4/2024	26.11.24	03.12.24	4. Quartalslisting der wichtigsten deutschsprachigen SEO-Agenturen nach Sichtbarkeit

The image shows two overlapping screenshots of web portals. The left screenshot is from **iBusiness** and displays the 'SEO-Agenturen TOP-100' ranking for Q2 2025. It features a table with columns for 'Rang', 'Firma', 'P.L.Z.', and 'Sichtbarkeit'. The right screenshot is from **ONE@ONE** and shows a detailed view of the 'TOP 100 SEO-Dienstleister Q2/2025' listing, including a list of agency names and their corresponding ranking positions.

Zur Verfügung steht das Jahressiegel sowie bei Erscheinen der jeweiligen Quartals-Listings die einzelnen Quartals-Siegel.



This collage features several overlapping images of SEO reports and articles. The most prominent one is titled 'Top 100 SEO 2024' and includes a text snippet: 'Gemeinsam mit dem EUJG und dem Statengartner 1000 ermittelt wird regelmäßig die Top 100 der wichtigsten deutschsprachigen...'. Other smaller images show various charts and data visualizations related to SEO performance.

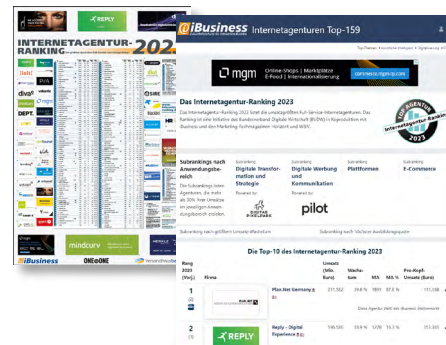
Die SEO-Sponsoring-Pakete 2024	Silber	Gold	Platin	Diamant
Kopfplatzbanner im Onlinelisting je auf iBusiness, ONEtoONE und neuhandeln.de*	-	Ja (durchschnittliche Rotationshäufigkeit)	Ja (hohe Rotationshäufigkeit)	Ja (exklusiv)
Sponsoringbanner in Sondernewsletter*	-	-	Ja	exklusiv
Online-Logo Fuß Sondernewsletter*	-	Ja	Ja	Ja
Lizenz Nutzung Siegel*** 	Ja	Ja	Ja	Ja
Logo & Verlinkung bei allen Listungen im Listing	Ja	Ja	Ja	Ja
Printanzeige Poster Kopf	-	-	Ja (180 mm B x 75 mm H)	Ja, gesamter Kopf (558 mm B x 75 mm H)
Printanzeige Poster Fuß	-	Ja (135 mm B x 75 mm H)	-	-
Produkt-/Service-Markierungen bei den einzelnen Listingteilnehmenden	-	-	Ja, Aufpreis 2.500 Euro	Ja, Aufpreis 2.500 Euro
Poster-PDF zur freien Distribution	-	-	-	Ja
Logo bei Eintrag in Onlineranking und Print (60 mm B x 30 mm H)	Ja	Ja	Ja	Ja
<b>SEO-Paket</b>	<b>995 Euro</b>	<b>1.895 Euro</b>	<b>2.995 Euro</b>	<b>9.995 Euro</b>
<i>Plus Logo bei dem Eintrag in einem Quartalslisting; Pro Quartalslisting</i> 	<i>Aufpreis jeweils 495 Euro</i>	<i>Aufpreis jeweils 495 Euro</i>	<i>enthalten</i>	<i>enthalten</i>
<b>SEO-Jahrespaket (SEO-Paket plus 4 x Online-Logo und Nutzung der vier Quartals-Siegel)</b>	<b>1.995 Euro</b>	<b>2.495 Euro</b>	<b>2.995 Euro</b>	<b>9.995 Euro</b>

\* Zu den wichtigsten **SEO-Agenturen** erscheinen vier Listings online – je eines pro Quartal sowie ein Jahreslisting mit dem kumulierten Ergebnis der vier Quartale des Vorjahrs. Kopfplatzbanner werden auf allen vier Listings geschaltet, es erscheinen vier Sondernewsletter, bei denen Sponsoringbanner und Online-Logos geschaltet werden.

\*\*\* Siegel zur Veröffentlichung beispielsweise in der eigenen Social-Media-Kommunikation, für Werbemaßnahmen oder auf der eigenen Website. Im SEO-Paket ist die Nutzung des Jahressiegels2024 enthalten. Im SEO-Jahrespaket ist die Nutzung des Jahressiegels 2024 sowie zusätzlich die Nutzung der vier Quartalsiegel enthalten.

Ranking	Vorlagen bis	Erscheinungs-termin	Inhalt
<b>Internetagentur-Ranking 2024</b>	22.04.24	21.05.24	Ranking der größten Fullservice-Internetagenturen nach Umsatz (Kooperation mit dem BVDW)

Siegel zur Veröffentlichung beispielsweise in der eigenen Social-Media-Kommunikation, für Werbemaßnahmen oder auf der eigenen Website



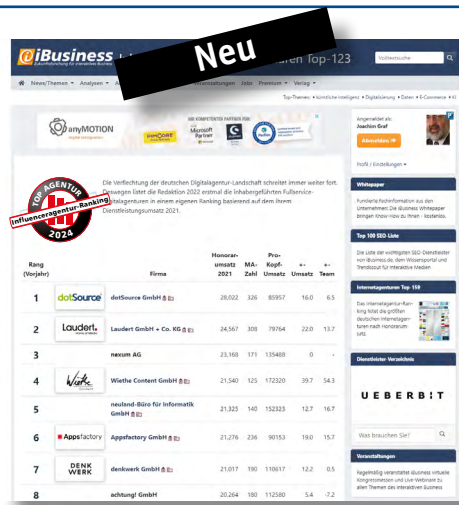
Die Sponsoring-Pakete Internetagentur-Ranking 2024	Silber	Gold	Platin	Diamant
Kopfplatzbanner im Onlinranking je auf iBusiness, ONEtoONE und neuhandeln.de*	-	Ja (1 x Unterranking)**	Rotation Startseite	Startseite (exklusiv)
Online-Logo auf allen Unterseiten	-	-	Seitenfuß	Seitenkopf
Sponsoringbanner in Sondernewsletter*	-	-	Ja	exklusiv
Online-Logo Fuß Sondernewsletter*	-	Ja	Ja	Ja
Lizenz Nutzung Siegel***	1 (Haupt-ranking-Siegel)	2 (Haupt- und (1 Unterranking-Siegel)	alle	alle
Logo & Verlinkung bei allen Listungen im Ranking	Ja	Ja	Ja	Ja
Printanzeige Poster Kopf	-	-	Ja (180 mm B x 75 mm H)	Ja, gesamter Kopf (624 mm B x 75 mm H)
Printanzeige Poster Fuß	-	Ja (135 mm B x 75 mm H)	-	-
Produkt-/Service-Markierungen bei den einzelnen Rankingteilnehmenden	-	-	Ja, Aufpreis 2.500 Euro	Ja, Aufpreis 2.500 Euro
Poster-PDF zur freien Distribution	-	-	-	Ja
Logo bei Eintrag in Onlinranking und Print (60 mm B x 30 mm H)	Ja	Ja	Ja	Ja
<b>Paket</b>	<b>995 Euro</b>	<b>1.995 Euro</b>	<b>2.995 Euro</b>	<b>9.995 Euro</b>

\*\* Gold, Platin- und Diamant-Sponsoren erhalten die Kopfplatzbanner-Platzierung in zusätzlichen Unterrankings mit 60% Rabatt auf den Gold-Sponsorpriest.

\*\*\* Siegel zur Veröffentlichung beispielsweise in der eigenen Social-Media-Kommunikation, für Werbemaßnahmen oder auf der eigenen Website

Ranking	Vorlagen bis	Erscheinungs-termin	Inhalt
<b>Ranking Influencer Agenturen 2024</b>	20.06.24	27.06.24	Ranking der größten Influencer-Agenturen, Influencer-Ma-nagemagenturen und Influencer-Plattformen  (in Kooperation mit dem Bundesver-band Influencer Marketing e.v.)

Siegel zur Veröffentlichung beispie-lweise in der eigenen Social-Media-Kommunikation, für Werbemaßnahmen oder auf der eigenen Website



Die Sponsoring-Pakete Ranking Dialog-Agenturen 2024	Silber	Gold	Platin	Diamant
Kopfplatzbanner im Onlin ranking je auf iBusiness, ONEtoONE und neuhandeln.de	-	Rotation Startseite	Rotation Startseite	Startseite (exklusiv)
Sponsoringbanner in Sondernewsletter	-	-	Ja	exklusiv
Online-Logo Fuß Sondernewsletter	-	Ja	Ja	Ja
Lizenz Nutzung Siegel*	Ja	Ja	Ja	Ja
Logo & Verlinkung bei allen Listungen im Ranking	Ja	Ja	Ja	Ja
Produkt-/Service-Markierungen bei den einzelnen Rankingteilnehmenden	-	-	Ja, Aufpreis 2.500 Euro	Ja, Aufpreis 2.500 Euro
<b>Paket</b>	<b>995 Euro</b>	<b>1.995 Euro</b>	<b>2.995 Euro</b>	<b>9.995 Euro</b>

\* Siegel zur Veröffentlichung beispielsweise in der eigenen Social-Media-Kommunikation, für Werbemaßnahmen oder auf der eigenen Website

Ranking	Vorlagen bis	Erscheinungs-termin	Inhalt
<b>Ranking Inhaber-geführte Agenturen 2024</b>	29.08.24	05.09.24	Ranking der größten inhabergeführten Fullservice-Internetagenturen nach Umsatz (basiert auf den Angaben im Internetagentur-Ranking)

Siegel zur Veröffentlichung beispielsweise in der eigenen Social-Media-Kommunikation, für Werbemaßnahmen oder auf der eigenen Website



Die Sponsoring-Pakete Ranking Inhaber-Agenturen2024	Silber	Gold	Platin	Diamant
Kopfplatzbanner im Onlineranking je auf iBusiness, ONEtoONE und neuhandeln.de	-	Rotation Startseite	Rotation Startseite	Startseite (exklusiv)
Sponsoringbanner in Sondernewsletter	-	-	Ja	exklusiv
Online-Logo Fuß Sondernewsletter	-	Ja	Ja	Ja
Lizenz Nutzung Siegel*	Ja	Ja	Ja	Ja
Logo & Verlinkung bei allen Listungen im Ranking	Ja	Ja	Ja	Ja
Produkt-/Service-Markierungen bei den einzelnen Rankingteilnehmenden	-	-	Ja, Aufpreis 2.500 Euro	Ja, Aufpreis 2.500 Euro
<b>Paket</b>	<b>995 Euro</b>	<b>1.995 Euro</b>	<b>2.995 Euro</b>	<b>9.995 Euro</b>

\* Siegel zur Veröffentlichung beispielsweise in der eigenen Social-Media-Kommunikation, für Werbemaßnahmen oder auf der eigenen Website stehen zur Verfügung.



Ranking	Vorlagen bis	Erscheinungs-termin	Inhalt
<b>Performance-Marketing &amp; Affiliate 2024</b>	19.08.24	11.09.24	Ranking der größten deutschen Performance- und Affiliate-Agenturen nach Billings, Affiliate-Netzwerke nach Umsatz und Reichweite

Siegel zur Veröffentlichung beispielsweise in der eigenen Social-Media-Kommunikation, für Werbemaßnahmen oder auf der eigenen Website



Die Sponsoring-Pakete Performance-Ranking 2024	Silber	Gold	Platin	Diamant
Kopfplatzbanner im Onlineranking je auf iBusiness, ONEtoONE und neuhandeln.de*	-	Ja (1 x Unterranking)**	Rotation Startseite	Startseite (exklusiv)
Online-Logo auf allen Unterseiten	-	-	Seitenfuß	Seitenkopf
Sponsoringbanner in Sondernewsletter*	-	-	Ja	exklusiv
Online-Logo Fuß Sondernewsletter*	-	Ja	Ja	Ja
Lizenz Nutzung Siegel***	Ja	Ja	Ja	Ja
Logo & Verlinkung bei allen Listungen im Ranking	Ja	Ja	Ja	Ja
Printanzeige Poster Kopf	-	-	Ja (180 mm B x 75 mm H)	Ja, gesamter Kopf (558 mm B x 75 mm H)
Printanzeige Poster Fuß	-	Ja (135 mm B x 75 mm H)	-	-
Produkt-/Service-Markierungen bei den einzelnen Rankingteilnehmenden	-	-	Ja, Aufpreis 2.500 Euro	Ja, Aufpreis 2.500 Euro
Poster-PDF zur freien Distribution	-	-	-	Ja
Logo bei Eintrag in Onlineranking und Print (60 mm B x 30 mm H)	Ja	Ja	Ja	Ja
<b>Paket</b>	<b>995 Euro</b>	<b>1.995 Euro</b>	<b>2.995 Euro</b>	<b>9.995 Euro</b>

\*\* Gold, Platin- und Diamant-Sponsoren erhalten die Kopfplatzbanner-Platzierung in zusätzlichen Unterrankings mit 60% Rabatt auf den Gold-Sponsorp reis.

\*\*\* Siegel zur Veröffentlichung beispielsweise in der eigenen Social-Media-Kommunikation, für Werbemaßnahmen oder auf der eigenen Website

Ranking	Vorlagen bis	Erscheinungs-termin	Inhalt
<b>Onlineshops Deutschland 2024</b>	16.09.24	09.10.24	Ranking der größten B2C-Onlineshops und Marktplätze nach Umsatz (mit EHI/Statista)
<b>Onlineshops Schweiz 2024</b>	10.07.24	22.07.24	Ranking der größten Onlineshops und Marktplätze nach Umsatz (mit Carpatia.ch)

Die Siegel werden den gelisteten Onlineshops zur Veröffentlichung kostenlos angeboten, beispielsweise in der eigenen Social-Media-Kommunikation, für Werbemaßnahmen, im Katalog oder auf der eigenen Website



Die Sponsoring-Pakete Onlineshop-Rankings2024	Gold	Platin	Diamant
Kopfplatzbanner im Onlineranking je auf iBusiness, ONEtoONE und neuhandeln.de*	Ja (1 x Unterranking)**	Rotation Startseite	Startseite (exklusiv)
Online-Logo auf allen Unterseiten	-	Seitenfuß	Seitenkopf
Sponsoringbanner in Sondernewsletter*	-	Ja	exklusiv
Online-Logo Fuß Sondernewsletter*	Ja	Ja	Ja
Printanzeige Poster Kopf (nur Deutschland)	-	Ja (180 mm B x 75 mm H)	Ja, gesamter Kopf (924 mm B x 75 mm H)
Printanzeige Poster Fuß (nur Deutschland)	Ja (135 mm B x 75 mm H)	-	-
Produkt-/Service-Markierungen bei den einzelnen Rankingteilnehmenden	-	Ja, Aufpreis 2.500 Euro	Ja, Aufpreis 2.500 Euro
Poster-PDF zur freien Distribution (nur Deutschland)	-	-	Ja
<b>Paket</b>	<b>1.995 Euro</b>	<b>2.995 Euro</b>	<b>9.995 Euro</b>

\* Zu den größten **Onlineshops** Deutschland bzw. Schweiz erscheint jeweils ein Ranking, bei dem Kopfplatzbanner geschaltet werden. Es erscheint jeweils ein Sondernewsletter, bei dem Sponsoringbanner und Online-Logos geschaltet werden.

\*\* Gold, Platin- und Diamant-Sponsoren erhalten die Kopfplatzbanner-Platzierung in zusätzlichen Unterrankings mit 60% Rabatt auf den Gold-Sponsorpriest.

Ranking	Vorlagen bis	Erscheinungs-termin	Inhalt
<b>Crossmedia-Contact-center 2024</b>	16.12.24	17.01.25	Ranking der deutschen Dienstleister nach Seats pro Medium (E-Mail, Social Media, Chatbot, Tel., Post)

Siegel zur Veröffentlichung beispielsweise in der eigenen Social-Media-Kommunikation, für Werbemaßnahmen oder auf der eigenen Website



Die Sponsoring-Pakete Multichannel-Contactcenter2024	Silber	Gold	Platin	Diamant
Kopfplatzbanner im Onlinering je auf iBusiness, ONEtoONE und neuhandeln.de*	-	Ja (1 x Unterranking)**	Rotation Startseite	Startseite (exklusiv)
Online-Logo auf allen Unterseiten	-	-	Seitenfuß	Seitenkopf
Sponsoringbanner in Sondernewsletter*	-	-	Ja	exklusiv
Online-Logo Fuß Sondernewsletter*	-	Ja	Ja	Ja
Lizenz Nutzung Siegel***	Ja	Ja	Ja	Ja
Logo & Verlinkung bei allen Listungen im Ranking	Ja	Ja	Ja	Ja
Printanzeige Poster Kopf	-	-	Ja (180 mm B x 75 mm)	Ja, gesamter Kopf (558 mm B x 75 mm H)
Printanzeige Poster Fuß	-	Ja (135 mm B x 75 mm H)	-	-
Produkt-/Service-Markierungen bei den einzelnen Rankingteilnehmenden	-	-	Ja, Aufpreis 2.500 Euro	Ja, Aufpreis 2.500 Euro
Poster-PDF zur freien Distribution	-	-	-	Ja
<b>Paket</b>	<b>995 Euro</b>	<b>1.995 Euro</b>	<b>2.995 Euro</b>	<b>9.995 Euro</b>

\* Zu den größten **Contact-Center** erscheint ein Ranking, bei dem Kopfplatzbanner geschaltet werden. Es erscheint ein Sondernewsletter, bei dem Sponsoringbanner und Online-Logos geschaltet werden.

\*\* Gold, Platin- und Diamant-Sponsoren erhalten die Kopfplatzbanner-Platzierung in zusätzlichen Unterrankings mit 60% Rabatt auf den Gold-Sponsorp reis.

\*\*\* Siegel zur Veröffentlichung beispielsweise in der eigenen Social-Media-Kommunikation, für Werbemaßnahmen oder auf der eigenen Website

Ranking	Vorlagen bis	Erscheinungs-termin	Inhalt
Jahresplaner 2025	21.10.24	13.11.24	Planungstool mit jahresübergreifendem Kalendarium mit wichtigen Branchenevents und Award-Einsendeschlüssen



Alle Rankings	Druckunterlagen*	Erscheinungs-termin
Ranking Contact-Center 2024	18.12.23	17.01.24
SEO-Liste2024	05.02.24	28.02.24
Internetagentur-Ranking 2024	22.04.24	21.05.24
Ranking Dialog-Dienstleister	20.06.24	27.06.24
Ranking Performance Marketing	19.08.24	11.09.24
Onlineshop-Ranking Schweiz	10.07.24	17.07.24
Ranking Inhabergeführte Agenturen	29.08.24	05.09.24
Onlineshop-Ranking Deutschland	16.09.24	09.10.24
Jahresplaner 2025	21.10.24	13.11.24

(redaktionelle Änderungen vorbehalten)

Die Sponsoring-Pakete Jahresplaner 2025	Silber	Gold	Platin	Diamant
Kopfplatzbanner auf /termine auf iBusiness.de, ONEtoONE.de und neuhandeln.de	-	Rotation Startseite	Rotation Startseite	Startseite (exklusiv)
Online-Logo auf /termine	-	-	Ja	exklusiv
Sponsoringbanner Sondernewsletter	-	-	Ja	exklusiv
Online-Logo Fuß Sondernewsletter	-	Ja	Ja	Ja
Premium-Platzierung bei Termineinträgen	1	2	10	immer
Printanzeige Poster Kopf	-	-	Ja (200 mm B x 80 mm)	Ja, gesamter Kopf (432 mm B x 80 mm H)
Printanzeige Poster Fuß	-	Ja (130 mm B x 40 mm)	-	-
Terminmarkierungen im Kalendarium	-	-	1	5
Poster-PDF zur freien Distribution	-	-	-	Ja
Logo bei Termineintrag in Kalendarium (20 mm B x 10 mm H)	Ja	Ja	Ja	Ja
<b>Paket</b>	<b>995 Euro</b>	<b>1.995 Euro</b>	<b>2.995 Euro</b>	<b>9.995 Euro</b>

# Termine, Formate, Rabatt-Staffel, technische Daten, AGB

Versandhausberater Printausgabe	Druckunterlagen	Erscheinungstermin	Thema*
KW 6/2024	26.01.24	09.02.24	Sonderausgabe Katalog des Jahres
KW 9/2024	16.02.24	01.03.24	PIM/PXM- und ERP-Projekte, Softwareanwendungen und -dienstleistungen
KW 15/2024	28.03.24	12.04.24	Trends im E-Commerce
KW 18-19/2024	18.04.24	03.05.24	Katalogproduktion, Adress-Services, Lettershop, Programmatic Printing
KW 20-21/2024	03.05.24	17.05.24	Logistik, Warehousing, Fulfillment, Lager- und Versandtechnik (inkl. Ausstattung)
KW 26/2024	07.06.24	21.06.24	PIM/PXM- und ERP-Projekte, Softwareanwendungen und -dienstleistungen
KW 35/2024	16.08.24	30.08.24	Kundenscoring, Inkasso, Payment-Solutions
KW 38/2024	06.09.24	20.09.24	Trends im E-Commerce
KW 41/2024	27.09.24	11.10.24	Logistik, Warehousing, Fulfillment, Lager- und Versandtechnik (inkl. Ausstattung)
KW 48/2024	15.11.24	29.11.24	Katalogproduktion, Adress-Services/Lettershop, Programmatic Printing
KW 49/2024	22.11.24	06.12.24	Kundenscoring, Inkasso, Payment-Solutions

ONEtoONE Printausgabe	Druckunterlagen	Erscheinungstermin	Thema/Termine*
1/2024	29.01.24	28.02.24	<b>Customer Experience</b> , Kundenansprache, Customer Experience, UX ...
2/2024	02.04.24	30.04.24	<b>Programmatic Printing</b> , DAM, PIM, MAM, Personalisierungssysteme. OMR 2024, Drupa 2024
3/2024	27.05.24	26.06.24	<b>Zukunft Dialog 2024/2025</b> , Die besten Dialogmarketingkampagnen, Dialogtrends in der crossmedialen Kommunikation
4/2024	05.08.24	11.09.24	<b>Daten und KI</b> , datengestütztes Marketing, Machine Learning, Adressdaten, dmexco 2024
5/2024	23.09.24	23.10.24	<b>Handelsmarketing</b> , E-Commerce-Marketing, Omnichannel, POS ...
6/2024	04.11.24	04.12.24	<b>Personalisierung und Marketing-Automation</b> , PIM, Programmatic Printing, DAM, PIM, MAM, Personalisierungssysteme
1/2025	28.01.25	27.02.2025	<b>UX/CX</b> , Kundenansprache, Customer Experience, ...

Alle Rankings	Druckunterlagen	Erscheinungstermin
<b>Ranking Contact-Center 2024</b>	18.12.23	18.01.24
<b>SEO-Liste2024</b>	05.02.24	28.02.24
<b>Internetagentur-Ranking 2024</b>	22.04.24	21.05.24
<b>Ranking Dialog-Dienstleister</b>	20.06.24	27.06.24
<b>Onlineshop-Ranking Schweiz</b>	10.07.24	17.07.24
<b>Ranking Inhabergeführte Agenturen</b>	29.08.24	05.09.24
<b>Ranking Performance Marketing</b>	19.08.24	11.09.24
<b>Onlineshop-Ranking Deutschland</b>	16.09.24	09.10.24
<b>Jahresplaner 2025</b>	21.10.24	13.11.24
<b>Ranking Contact-Center 2025</b>	16.12.25	17.01.25

(\*redaktionelle Änderungen bei allen Themen vorbehalten)

Veranstaltungen	Termine
<b>Software &amp; Services 2024.</b> Omnichannel, Marktplätze, KI, Analytics, Social Media, Social Shopping, Conversational Commerce und -Marketing	20.02.24
<i>Expertenforum „Personalisierung und Marketingautomation“*</i>	
<i>Expertenforum „Katalog“**+</i>	
<b>Digital Experience 2024.</b> Zukunft von Customer Journey und Customer Experience	26./27.03.24
<i>Expertenforum „Product Experience Marketing, ERP, PIM und Warehousing“ *</i>	
<i>Expertenforum „Handelsmarketing, POS Marketing, Omnichannel und Shopmarketing“*</i>	
<b>Daten &amp; KI 2024.</b> Künstliche Intelligenz, Datengestütztes Marketing und Vertrieb	14./15.05.24
<i>Expertenforum „Customer Experience“*</i>	
<i>Expertenforum „Programmatic Printing“*</i>	
<b>Zukunft Kundenservice und Kundendialog</b>	25./26.6.24
<b>Dialog. Konferenz.24</b> powered by DDV und ONEtoONE	03.09.24
<b>Transformation des Handel 2025.</b> Systeme, Prozesse und Marketing für alle Kanäle, alle Medien und alle Plattformen, B2B und B2C	15./16.10.24
<i>Expertenforum „Customer Experience“*</i>	
<b>Zukunftskonferenz 2025.</b> Trends in E-Commerce, Marketing und digitalem Business	03./04.12.24
<i>Expertenforum „Metaversum“*</i>	
<i>Expertenforum „KI, Machine Learning, datengestütztes Marketing“*</i>	

iBusiness Executive Summary	Druckunterlagen	Erscheinungstermin	Thema
1/2024	15.01.24	31.01.24	Künstliche Intelligenz
2/2024	19.02.24	06.03.24	SEO/SEA
3/2024	06.05.24	21.05.24	Internet-Agenturen
4/2024	24.06.24	10.07.24	Agentur-Trends
5/2024	26.08.24	11.09.24	Trends im Marketing
6/2024	28.10.24	13.11.24	Zukunft E-Commerce
1/2025	16.12.24	17.01.25	Trends 2025/2026

\* In einem Expertenforum fassen wir Vorträge zu einem speziellen Thema im Rahmen von virtuellen Konferenzen zusammen. Expertenforen werden ohne Aufpreis zusätzlich separat an spezielle ausgewählte Zielgruppen vermarktet

Rabattstaffel				
Mit PremiumPlus-Mitgliedschaft	5 %		Ab 35.000 Euro / Jahr	5 %
Mit Enterprise-Mitgliedschaft	10 %		Ab 50.000 Euro / Jahr	7,5 %
Ab 20.000 Euro / Jahr	3 %		Ab 100.000 Euro / Jahr	10 %

Bei Schaltung innerhalb von 12 Monaten (ohne Servicegebühren); Rabattstaffeln nicht kombinierbar

### Formate und technische Daten - Print

Bitte verwenden Sie bei der Herstellung Ihrer Druckvorlage die nachfolgenden technischen Daten. Überfüllungsinformationen der Originalprogramme werden nicht berücksichtigt, bereits separierte Daten können nicht verwendet werden. Bei Composite PDF-Dateien wird das Trapping in unserem Workflow nach Bedarf errechnet. Sollen Elemente gezielt überdrucken, muss das gesondert gekennzeichnet werden (Ausdruck mit deutlichem Vermerk).

- Format: PDF/X3 ISO 15930-6
- Auflösung: Farbbilder: mind. 300 DPI, Graustufen-Bilder: mind. 200 DPI, S/W-Grafiken: mind. 1.200 DPI
- Farbskala: CMYK nach Euroskala Fogra-Standard
- Empfohlenes Farbprofil: ISO Coated v2 (ECI)
- Beschnittzugabe für Anschnitt mind. 3 mm
- Bilddaten und Schriften müssen eingebettet sein
- TrimBox und BleedBox müssen definiert sein, BleedBox enthält den Beschnitt
- Kommentare, OPI-Kommentare, Transferkurven, Transparenzen, Formularfelder und Verschlüsselung sind verboten
- PDF Version 1.3 (Kompatibilität zu Acrobat 4)

### Formate und technische Daten - Online

Für Ihre Bannerwerbung liefern Sie bitte eine Vorlage in exakt der angegebenen Pixelgröße.

Leaderboard: BxH 728x90px (iBusiness/VHB) / 960x120 px ,1152x140 px (ONEtoONE)

Rectangle: BxH 300x250 px

Skyscraper: BxH 160x600 px

Hockystick: Leaderboard BxH 540x60 px + Skyscraper BxH 210x1.000 px

Bilddateien für High Density Displays: 1,5-fache und 2,0-fache Pixeldichte (müssen für hochauflösende Displays mitgeliefert werden).

Logos/Buttons: Angabe in der Auftragsbestätigung

Sonderwerbeformen: Bitte beachten Sie die Angaben in der Auftragsbestätigung bzw. in der ggf. überreichten gesonderten Dokumentation.

**Rich-Media-Banner** liefern Sie bitte in folgendem Format:

- Dateityp: HTML5-Creative als ZIP-Datei inkl. aller Medien
- Zielumgebung: Doubleclick bzw. Google Ad Manager
- SVG-Tags im HTML sind nicht zulässig, nur als eigenständige Datei
- Dateityp: HTML5
- Maximale Dateigröße: 60 KByte
- Framerate: 18 fps empfohlen, maximal 25 fps.
- Weitere Optionen: wmode=opaque, Audio Default=off
- Alternativdatei: GIF/Animated GIF bis 60 kB
- Zieladresse: URL für jedes Werbemittel
- Kompatibilitätswarnung: Browser, Betriebssystem
- Audio: Automatische Wiedergabe ohne Ton. Audio muss vom Nutzer aktiviert werden.
- Keine Zählpixel. Alle Anzeigen-Bestandteile müssen übermittelt werden.

### Formate und technische Daten - Newsletter

Bildelemente nur GIF/Animated GIF oder JPG; Textanzeige: 390 Zeichen unformatierter Fließtext plus Überschrift (bis 45 Zeichen) plus URL und Linktext (bis 65 Zeichen) plus farbiges Logo oder Illustration (BxH 300x300 px für VHB, 285x200 px für ONEtoONE, 400x200 px für iBusiness)

### Formate und technische Daten - Standalone/Permission-Marketing

Für E-Mail geeigneter HTML-Code im Format HTML 4.01 Transitional sowie Betreffzeile

Alle Bild- und Schriftdateien in Ihren Vorlagen, werden von uns automatisch heruntergeladen und gehostet. Bis zum Versand durch uns sollten diese Dateien frei abrufbar sein. Keine Zählpixel oder Javascript möglich. Seitenbreite bei responsive Design freigestellt, Empfehlung ca. 500-800 Pixel, bei fester Breite Empfehlung um 600 Pixel, Seitenhöhe unbegrenzt, PDF als Attachment möglich. Umfang HTML-Code inkl. Attachment max. 100 KByte.

Für die Übermittlung Ihrer Daten an den Verlag stehen Ihnen folgende Übertragungswege zur Verfügung:

- **E-Mail:** media@hightext.de, Umfang bis ca. 20 MByte
- **FTP:** ftp.hightext.de, Username: kunde, Kennwort: hightext

Mit der Anlieferung der Elemente garantieren Sie, dass Sie alle Rechte besitzen, die für die Schaltung des jeweiligen Elements nötig sind und stellen uns von jeglicher Haftung frei.

Die technischen Formatvorgaben sind Bestandteil der Allgemeinen Geschäftsbedingungen. Bitte beachten Sie, dass bei abweichenden technischen Formatvorgaben auf der Auftragsbestätigung diese gelten. Bei Anlieferung in anderen Formaten ist jegliche Haftung für das Ergebnis ausgeschlossen.



## Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGBs)

1. Eine „Medialeistung“ im Sinn der nachfolgenden Allgemeinen Geschäftsbedingungen ist entweder ein Vertrag über die Veröffentlichung von Inhalten, Präsentationen oder Werbemitteln eines Werbungtreibenden oder sonstigen Inserenten in elektronischer oder gedruckter Form oder im Rahmen eines Events, zum Zweck der Verbreitung oder zum Generieren von Interessentenkontakten.
2. Ein Auftrag über eine Medialeistung ist im Zweifel zur Veröffentlichung bzw. Durchführung innerhalb eines Jahres nach Vertragsabschluss abzurufen. Ist eine Zahlung zum Zeitpunkt der Durchführung vereinbart, ist die Zahlung spätestens ein Jahr nach Vertragsabschluss fällig, auch wenn die Leistung noch nicht erbracht werden konnte und die Verantwortung für die Nichterbringung beim Auftraggeber liegt. Soweit nichts anderes vereinbart ist, ist ansonsten die jeweilige Leistung mit Beginn der Leistungserbringung zur Zahlung fällig. Bei erfolgsabhängiger Vergütung ist die Leistung mit der jeweiligen (Teil-)Lieferung zur Zahlung fällig.
3. Wird ein Auftrag aus Umständen nicht erfüllt, die der Verlag nicht zu vertreten hat, so hat der Auftraggeber, unbeschadet etwaiger weiterer Rechtspflichten, den Unterschied zwischen dem gewährten und dem der tatsächlichen Abnahme entsprechenden Nachlass dem Verlag zu erstatten. Die Erstattung entfällt, wenn die Nichterbringung auf höhere Gewalt im Risikobereich des Verlages beruht.
4. Werbemittel, die erklärtermaßen in bestimmten Nummern, bestimmten Ausgaben oder zu bestimmten Terminen veröffentlicht werden sollen, müssen so rechtzeitig beim Verlag eingehen, dass dem Auftraggeber noch vor Anzeigenschluss mitgeteilt werden kann, wenn der Auftrag auf diese Weise nicht auszuführen ist. Für elektronische Verbreitungsaufträge, die zu einem bestimmten Termin gebucht sind, gilt ein Anzeigenschluss von 14 Tagen vor dem gebuchten Termin.
5. Eine Stornierung von Aufträgen ist nur möglich, wenn dies vereinbart und in der Auftragsbestätigung vom Verlag ausdrücklich bestätigt wurde.
6. Der Verlag behält sich vor, Werbemittel – auch einzelne Abrufe im Rahmen eines Abschlusses – wegen des Inhalts, der Herkunft oder der technischen Form nach einheitlichen, sachlich gerechtfertigten Grundsätzen des Verlages abzulehnen. Die Ablehnung eines Auftrages wird dem Auftraggeber unverzüglich mitgeteilt. Der Auftraggeber ist verpflichtet, rechtzeitig Ersatz zu liefern.
7. Werbemittel, die aufgrund ihrer Gestaltung nicht als Werbung erkennbar sind, werden als solche vom Verlag mit dem Wort „Anzeige“ deutlich kenntlich gemacht.
8. Für rechtzeitige Lieferung der Werbemittel wie Druckunterlagen, Beilagen oder elektronischer Vorlagen ist der Auftraggeber verantwortlich. Eine Auftrag ist auch dann zur Zahlung fällig, wenn der Auftraggeber die Vorlage nicht rechtzeitig anliefert. Für erkennbar ungeeignete oder beschädigte Werbemittel fordert der Verlag unverzüglich Ersatz an.
9. Werbemittel müssen digital übertragen werden, es gelten die technischen Vorgaben für Datenformate und die Übertragung von Werbemitteln als Vertragsbestandteil.
10. Alle Preise sind Nettopreise zzgl. Mehrwertsteuer
11. Der Verlag gewährleistet die übliche Herstellungsqualität im Rahmen der gegebenen Möglichkeiten. Der Auftraggeber hat bei ganz oder teilweise unleserlichem,

- unrichtigem oder bei unvollständiger Wiedergabe des Werbemittels bzw. fehlerhafter Ausführung elektronischer Werbeformen Anspruch auf Zahlungsminderung oder eine einwandfreie Ersatzschaltung, aber nur in dem Ausmaß, in dem der Zweck der Anzeige beeinträchtigt wurde. Lässt der Verlag eine ihm hierfür gestellte angemessene Frist verstreichen oder ist das Ersatzmotiv erneut nicht einwandfrei, so hat der Auftraggeber das Recht auf Zahlungsminderung oder Rückgängigmachung des Auftrages. Schadensersatzansprüche aus positiver Forderungsverletzung.
12. Der Verlag leistet keine Gewähr bei Verlust einzelner Ausgaben oder Beilagen auf dem Vertriebsweg oder bei fehlerhafter Darstellung elektronischer Werbeformen oder technischen Problemen bei der Teilnahme an Online-Events bei einzelnen Nutzern/Empfängern.
13. Verschulden bei Vertragsabschluss und unerlaubter Handlung sind – auch bei telefonischer Auftragserteilung – ausgeschlossen. Schadensersatzansprüche aus Unmöglichkeit der Leistung und Verzug sind beschränkt auf Ersatz des vorhersehbaren Schadens und auf das für die entsprechende Anzeige oder Beilage zu zahlende Entgelt. Diese Haftungseinschränkungen gelten nicht für den Vorstand und grobe Fahrlässigkeit des Verlegers, seines gesetzlichen Vertreters und seines Erfüllungsgehilfen. Eine Haftung des Verlages für Schäden wegen des Fehlens zugesicherter Eigenschaften bleibt unberührt. Im kaufmännischen Geschäftsverkehr haftet der Verlag darüber hinaus auch nicht für grobe Fahrlässigkeit von einfachen Erfüllungsgehilfen; in den übrigen Fällen ist gegenüber Kaufleuten die Haftung für grobe Fahrlässigkeit dem Umfang nach auf den voraussehbaren Schaden bis zur Höhe des betreffenden Anzeigenentgelts beschränkt. Reklamationen müssen innerhalb von vier Wochen nach Erbringung der Leistung geltend gemacht werden.
14. Schaltet der Auftraggeber einen kostenpflichtige Medialeistung bei einem kostenfreien redaktionellen Beitrag (beispielsweise ein Logo bei einem Firmeneintrag in einem Ranking), so hat der Auftraggeber nur dann Anspruch auf Zahlungsminderung oder Ersatz, wenn der kostenpflichtige Teil ganz oder teilweise unleserlich, unrichtig oder unvollständig ausgeführt wurde. Bei Mängeln oder anderen Beanstandungen des redaktionellen Inhaltes besteht kein Anspruch auf Zahlungsminderung oder Ersatz der Werbeschaltung.
15. Kosten für die Anfertigung bestellter Layouts und Zeichnungen sowie für vom Auftraggeber gewünschte oder zu vertretende Änderungen ursprünglich vereinbarter Ausführungen trägt der Auftraggeber nach Aufwand, mindestens jedoch mit 95 Euro pro Vorgang.
16. Der Auftraggeber trägt die Verantwortung für die Richtigkeit der zugesandten Probeabzüge. Ein Korrekturabzug ist kostenlos. Jeder weitere angeforderte Korrekturabzug wird mit 45 Euro in Rechnung gestellt. Angeforderte Nacharbeiten an Werbemitteln, notwendige technische Korrekturen oder sowie Motivwechsel werden nach Aufwand in Rechnung gestellt, mindestens jedoch mit 95 Euro pro Vorgang.
17. Platzierungsvorschriften sind nur nach schriftlicher Bestätigung des Verlages gültig. Platzierungswünsche bei Beilagen sind ausgeschlossen.
18. Aus einer Auflagenminderung oder Verminderung von Zugriffszahlen kann bei Abschluss über mehrere Aufträge in zeitlicher Folge ein Anspruch auf Preisminde-

rung hergeleitet werden, wenn im Gesamtdurchschnitt des mit der ersten Auftrages beginnenden Insertionsjahres die in der Preisliste oder auf andere Weise genannte durchschnittliche Verbreitung oder – wenn eine Verbreitung nicht genannt ist – die durchschnittlich tatsächlich verbreitete Verbreitung des vergangenen Kalenderjahres um mehr als 50 Prozent unterschritten wird. Eine Preisminderung für die Teilnahme an (Online-)Events aufgrund verminderter Teilnehmerzahlen ist nicht möglich.

19. Kündigt der Verlag für eine Publikation ein Crossmediales erscheinen an, (z.B. als Web-Special, E-Paper und Print-Publikation), behält sich der Verlag vor, in billigem Ermessen gegebenenfalls auf das Erscheinen als Print-Publikation oder Print-Publikation und E-Paper zu verzichten. Der Verlag ist in diesem Fall berechtigt, Anzeigenmotive für Print- und E-Paper-Ausgaben in die jeweils nächste Ausgabe zu verschieben. Alternativ erhält der Auftraggeber auf Anforderung eine Gutschrift für Alternativ-Platzierungen oder die Verbreitung anderer Werbemittel in folgender Höhe: Bei Advertorials, Logo-Buchungen, Anzeigen und Sponsorings, die ebenfalls im Web erscheinen: Print nicht erschienen: 30%, E-Paper nicht erschienen: 20%, Anzeigen, die aus technischen Gründen nicht in der Web-Publikation erscheinen können: Print nicht erschienen: 50%, E-Paper nicht erschienen: 50%.
20. Bei Chiffreanzeigen oder vergleichbaren Vermittlungsangeboten wendet der Verlag für Verwahrung und rechtzeitige Weitergabe der Angebote die Sorgfalt eines ordentlichen Kaufmanns an. Zuschriften auf Chiffreanzeigen werden auf elektronischen Weg weitergeleitet. Der Verlag behält sich im Interesse und zum Schutz des Auftraggebers das Recht vor, die eingehenden Angebote zur elektronischen Weiterverarbeitung sowie zur Ausschaltung von Missbrauch zu Prüfzwecken zu öffnen. Zur Weiterleitung von geschäftlichen Anpreisungen und Vermittlungsangeboten ist der Verlag nicht verpflichtet.
21. Höhere Gewalt, Betriebsstörungen, Streik usw. entbinden den Verlag von den eingegangenen Verpflichtungen.
22. Der Auftraggeber stellt den Verlag von allen Ansprüchen Dritter aus Verstößen der Werbemittel gegen gesetzliche Vorschriften, insbesondere des Wettbewerbs und Urheberrechts, frei.
23. Bei Zahlungsverzug oder Stundung werden Zinsen sowie die Einziehungskosten berechnet. Der Verlag kann bei Zahlungsverzug die weitere Ausführung des laufenden Auftrages zurückstellen und für die restlichen Aufträge Vorauszahlung verlangen. Bei Vorliegen begründeter Zweifel an der Zahlungsfähigkeit des Auftraggebers ist der Verlag berechtigt, auch während der Laufzeit eines Anzeigenabschlusses die Erfüllung ohne Rücksicht auf ein ursprünglich vereinbartes Zahlungsziel von der Vorauszahlung des Betrages und dem Ausgleich offener Rechnungen abhängig zu machen.
24. Jeglicher Nachlass entfällt bei Konkurs, Insolvenz und Zwangsvergleich.
25. Im Rahmen von Aktionen zur Leadgenerierung verpflichtet sich der Auftraggeber, die übermittelten personenbezogenen Daten ausschließlich im Rahmen der zulässigen Verarbeitung nach DSGVO und im Rahmen der von der jeweiligen Person eingeholten Einwilligung zu verwenden. Der Auftraggeber haftet für alle Schäden, die dem Verlag durch eine Verletzung dieser Vorgabe entstehen. Weiterhin ist der Auftraggeber nicht berechtigt, Daten in irgendeiner Weise zu nutzen, die er im Rahmen einer Leadverein-

barung/Prüfung als „nicht akzeptiert“ an den Verlag zurückgibt. Dies schließt bereits die Information ein, dass der Lead überhaupt übermittelt wurde. Wenn der Auftraggeber diese Information nutzen möchte, ist der Lead Zahlungspflichtig und darf nicht zurückgegeben werden.

26. Im Rahmen von Aktionen zur Leadgenerierung verpflichtet sich der Verlag, für jeden übermittelten personenbezogenen Kontakt die eingeholte Einwilligung im Rahmen der DSGVO-Vorgaben rechtssicher zu dokumentieren und bei Bedarf an den Auftraggeber weiterzugeben.
27. Der Auftraggeber ist verpflichtet, die Auftragsbestätigung sorgfältig zu prüfen und Änderungswünsche umgehend mitzuteilen. Dies betrifft auch die in der Auftragsbestätigung genannte Rechnungsadresse oder Verwendungszwecke/PO-Nummern. Änderungen, die vom Auftraggeber zu verantworten sind, die erst nach Rechnungslegung an den Verlag gerichtet werden und eine Neuausstellung der Rechnung nötig machen, werden mit einer Pauschale von 40 Euro für jede Rechnungskorrektur berechnet. Die Zahlungsziele der ursprünglichen Rechnung bleiben bestehen.
28. Einkaufsbedingungen, die Teilnahme an spezifischen Beschaffungsprozessen oder die Teilnahme an Verhaltensrichtlinien von Auftraggebern prüft der Verlag erst ab einem Auftragsvolumen von 20.000 Euro im Jahr.
29. Erfüllungsort ist der Sitz des Verlages. Im Geschäftsverkehr mit Kaufleuten, juristischen Personen des öffentlichen Rechts oder bei öffentlich-rechtlichen Sondervermögen ist bei Klagen Gerichtsstand der Sitz des Verlags.

## Beratung, Service und Kontakt



**Markus Strasser**  
Verlagsagentur Berg  
mstrasser@verlagsagenturberg.de  
Tel. (089) 578 387-75



**Dagmar Kraux**  
Sales Account Manager  
dak@hightext.de  
Tel. (089) 578 387-71



**Elke Lange**  
Sales Account Manager  
ela@hightext.de  
Tel. (089) 578 387-73



**Nadina Rizvanovic**  
Sales Account Manager  
nar@hightext.de  
Tel. (089) 578 387-72

Anzeigendisposition  
Bianka Matthies  
Telefon: (089) 578 387-55  
Telefax: (089) 578 387-99  
E-Mail: media@hightext.de

Leserservice  
Daniela Seitz  
Telefon: (089) 578 387-0  
Telefax: (089) 578 387-99  
E-Mail: leserservice@hightext.de

## Sie sind als Media-Partner in guter Gesellschaft. Diese Unternehmen vertrauen unter anderem dem HighText-Verlag:

3D Media, 3W FUTURE, 42DIGITAL, A 1 Marketing Kommunikation, ABSICHT, AB Tasty, Acquia, Across Systems, AC Süppmayer, Axiom Deutschland, ad agents, add2, adesso, adjust, Adobe Systems, adRom Media Marketing, adtraffic, Adverlix, adverteer, Advidera, Agentur vierzehn02, AgenturWebbox, AGNITAS, AIC Service & Call Center, Akima Media, alphasytems, AnalyticaA, Analytic Partners API, antwerpes, anyMOTION GRAPHICS, AOE, apollon, APPSfactory, Apteco, arboro, Ariane Rieger Medienberatung, artegic, ARTUS interactive, ARUMedia, AS Address Solutions, a+s DialogGroup, Asendia Germany, Astound Commerce, AT Internet, atlantis dx, AUSTRIAN POST, avenit, AWIN, Axel Springer Syndication, AX Semantics, BACKCLICK, beba | marketingservices, beDirect, below, Benner Holding, best it, BITGRIP, Blackbit digital Commerce, BlueLane, B+M Webworks, BOND Business-Kommunikation, brandung, Briefedruck Fülle, BSI Business Systems Integration, b.telligent, Das Büro am Draht, Bundesverband E-Commerce und Versandhandel, Burda Druck, Business Advertising, Canon Production Printing, Canto, Capita Customer Services, CARBON, Cast Software, CELUM, censhare Deutschland, ChannelAdvisor, clicks digital, ClientLink, codeblich, Combeation, Computop Paygate, compspace, konstruktiv, Consultix, Contentbird, ContentConsultants, Creditreform Boniversum, CRIF, CROSSMEDIA, CrowdArchitects, CTM Computer Technik Marketing, Customy, Cynopsis, cyperfection, databyte, data-form, DataLab, DataM-Service, DDV Deutscher Dialogmarketing Verband, denkwerk, Dept Germany, Deutsche Post, Deutsche Post Adress, Deutsche Post Direkt, Diagonal Inkasso, Dialoghaus, Dialogidee, Digitaleffects, Digital Masters, Digitas Pixelpark, Direct Link Worldwide, direct services Gütersloh, diva-e Digital Value Excellence, dkd Internet Service, DMA consulting, dotSource, dreifive, DRIVE, d-SIRE, d+s management, dtms, dulz schwimmer, Dun & Bradstreet Deutschland, econda, econsor, eCube, Edelman, e-dialog, eGENTIX, eggheds, EHI Retail Institute, elbmarketing, eMBIS, emetriq, E.M. EXTREME MARKETSHIP, Enghouse, Enigami Lead, eology, EOS Deutschland GmbH ePages, Episerver, e-pixler, epoo, EPROFESSIONAL, e-Spirit, EUROEXPO Messe- und Kongress, e-velopment, EWERK DIGITAL, Fachverband Medienproduktion, faktor 3, feibra, FIS Informations-systeme, fmk.werbeagentur, Freshworks, Friendventure, G3 Worldwide Mail, GB Group PLC - Loqate, GEFTA, Genesys, getaline, GKK DialogGroup, GN Audio Germany, Grayling, Grow Digital Group, GS1 Germany, Gunnar Schwehr, HAPPY Marketing Solutions, Hatraco, Hays Beteiligungs, HBI Helga Bailey, hellicht medien, hellotax Global, HighRiser, Highspot, HIRSCHEC, Hitachi Solutions, HRZN, Hybris, HYGH, i2x, Ibeta, IBM iX, icare sales & services, ICD Hamburg, IDEAL FullService, Ideal-Pack, InBetween, incuda, INDIMIA direct, Jinit, InMoment, InRiver, IntelliShop, Interlutions, internetwarriors, intive, Inxmail, ion2s, IRS Integrated Realization Services, Itscope, Jahns und Friends, Kamikaze Digital, Karllsruher Messe- und Kongress, Kim Labs, KlickPiloten, KNISRT, Körper Supply, Kongress Media, KONICO, Koopmanndruck, KPS, Laudert, Leadscale Service, Liferay, LINGNER CONSULTING, locr, GB Group, Lowell, Lucy Turpin, luna-park, Macaw Germany, MAC IT-Solutions, Magnific Media, Mailingwork, Mainblick, Majorel Deutschland, make relations, Management Circle, Mapp Digital Germany, markengold PR, markenmut., markenzeichen, Marketing Extern, Marshall Stewart & Delaney, Materna, MAXXmarketing, mayer-network, Mayoris, Medewo, meerdesguten, Melissa Data, Melter Mail Service, mergedmedia AG, Merkle Germany, MessengerPeople, Meyle + Müller, mgm technology, Michael Schiffer, Mindcurv, mindshape, Mindshare, Mirakl, MKM media, mm3g Marketing, mmb Institut, mobivention, moccabirds, Mohr & Stade, Monday Consulting, MS Direct, MSM Media, Myview Systems, Neofonie, netgrade, netronics, neuland-Büro, Nexiga, nexnet, Next Levels, norisk, novomind, Nuance Communications, O/D Ott-weller, Omikron Data Quality, OMR by Ramp106, OneTrust Technology, online design Werbung & Medien, Online Marketing Solutions, ONMA Online Marketing, Open Text Software, optlyx, OPTIMAL SYSTEMS, ORACLE Deutschland, Orbitvu, OXID eSales, PageRangers, panadress, PAQATO, Paragon, Park7, pbdirekt, performance werk, phoenix direct, PIA, Pierau, pilot Hamburg, pirobase imperia, Pixelboxx, Plan.Net Gruppe, plentySys-tems, pmc active, POET, port-neo Group, PostNord Sverige, Primus, ProfiMasking, PROLEAGION, promio.net, PromoMasters, PSM&W Kommunikation, Publicis Pixelpark, PVS Europe, Quantient CXM Germany, Qualtrics - QDL Technologies, rabbit eMarketing, RainbowprintRajapak, Rankeeff, Ray Sono, real media technic STAUDACHER, REAL Solution Inkasso, Rehms Druck, Reply Deutschland, Resolution Media, Response Performance, Rhenus Logistics, RICOH DEUTSCHLAND, Rudolph Logistik, RYZE Digital, SAP Deutschland, SAZ Services, schalk&friends, Schober Information Group, SC-Networks, Screen Europe, SDV Medien+Service, Seismic, Selligent, Sematell, Semotion, SEMrush, SeoFux Nadim Jovicic, SEO Profi Berlin @ dskom, serviceplan Public Relations & Content, SEYBOLD, shopware, Sichtbar Online Marketing, SILPION Events, SlopeLift PM Media, Smarketer, SmartCom, SmartStore, Solveta, Sommer & Co., Sommer & Goßmann, S-Payment, Splendid Internet, SPOTROCKER, SOLI Deutschland, STAUDACHER, Striped Giraffe, SUCCUS, Sunset Digital, Supermailer, Sybit, synaigy, System Inkasso, SYZYGY, T.D.M. Telefon-Direkt-Marketing, Tealium Germany, TeamBank, team neusta, touchpoints, TP Direktmarketing, trbo, TRG: The Reach Group, TSO-DATA, T-Systems Multimedia Solutions, Twilio, TWT Digital Group, UDO BAR, The Unbelievable Machine, Unic, Uniserv, Universal Postal Union, Unzer, uppr, Urban Airship Germany, USU Software, VALID Digitalagentur, Valtech, VANCADO, Vanderlande Industries, venice communications, Vidgreet MvE, VIER, Vision11, Voycer Digital, VR Payment, VSP Direktmarketing, w3work Gneuß und Arnold, Waggner Edstrom, w&co MediaServices, Weban, webimpact, Webneo, WEBSALE, Werk II, wer-zu-wem, WhatzLife, Wietha, WINGS, Winora-Staiger, Wirtz Druck, Worldline, Wunderman Thompson, WYSIWYG, xpose360, Y1 Digital, Yext, Zenithmedia

Verlag  
HighText Verlag Graf und Treplin OHG  
Mischenrieder Weg 18  
82234 Weßling  
Telefon (089) 578 387-0

Geschäftsführung  
Joachim Graf, Daniel Treplin  
Handelsregister München HRA 72216  
Steuer-Nr.: 147/242/30270  
USt-IdNr. DE 130493092

Bankverbindung  
Commerzbank München  
IBAN: DE16 7008 0000 0849 1367 00  
SWIFT-BIC: DRESEFF700